SR Research Report
2014/9/26

インテリジェントウェイブ（4847）

目次

要約

大日本印刷系列のソフト開発会社。カード決済システムの開発に強み

- 同社は、主に自社開発パッケージ製品を主体としたソフトウェアソリューションを販売している。金融機関の顧客が多く、中核製品はクレジットカード取引処理、ローレイテンシー（レイテンシーとは配信データを処理するための遅延時間のこと）のネットワークセキュリティおよびデータ保護に焦点を当てている。大日本印刷株式会社（東証 1 部 7912）が同社株式の 50%強を保有する。
- 同社は、事業活動と組織体制の実態を考慮して、2015 年 6 月期第 1 四半期より、報告セグメントの区分の変更を実施する。新区分では、主に金融業界の顧客を対象として、ソフトウェア開発を中心にハードウェアやソフトウェアを統合、付加価値をつけたシステムを納入し、保守サービスを行う「金融システムソリューション事業」と、特定の業界、業種の顧客に限らず、情報セキュリティ分野やその他の分野に利用される自社開発パッケージソフトウェアと、他社製（仕入）パッケージソフトウェアを中心に付加価値の高いシステムを納入し、保守サービスを行う「プロダクトソリューション事業」の 2 つに統合される。新区分ベースの 2014 年 6 月期の売上構成比は、「金融システムソリューション事業」が約 90%、「プロダクトソリューション事業」が約 10%となる。（後述の「事業内容」の項参照）

業績動向

- 2014 年 6 月期通期の実績は、売上高 6,558 百万円（前年比 11.7%増）、営業利益 145 百万円（前年は営業損失 677 百万円）、経常利益 183 百万円（前年は経常損失 587 百万円）、当期純利益 86 百万円（前年は当期純損失 349 百万円）であった。同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界においては、システム投資やハードウェアの更新等設備投資案件が増加し、同社事業は順調に推移した。また、電子マネーによる決済手段の多様化を背景として、同社は新規顧客からシステム開発を受注することで事業領域を拡大した。
- 2015 年 6 月期の会社計画は売上高 6,400 百万円（前年比 2.4%減）、営業利益 380 百万円（同 161.1%増）、経常利益 400 百万円（同 117.5%増）、当期純利益 250 百万円（同 188.2%増）である。同社の中長期的な展望をする上で重要なのは、大日本印刷社とのシナジーの追求、および事業領域拡大といえよう。大日本印刷社とのシナジー追求に関しては、2014 年 6 月期の見通しも含め、比較的順調に推移している模様。ただし、同社と大日本印刷社との相対的な規模の差を踏まえれば、さらなる開拓余地があると SR 社ではみている。（後述の「業績動向」の項参照）

同社の強みと弱み

- SR 社では、同社の強みを、フロントエンドクレジットカード市場での圧倒的なポジションと、大日本印刷社との協力、の 2 点だと考えている。一方、弱みは、スケールメリットが働く市場での規模の小ささと、比較的弱い販売チャネル、にあると考えている。（後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」の項参照）

主要経営指標の推移

損益計算書 （百万円）	10年6月期 連結	11年6月期 連結	12年6月期 連結	13年6月期 連結	14年6月期 連結	15年6月期 会社予想
売上高	**4,957**	**4,763**	**5,242**	**5,871**	**6,558**	**6,400**
前年比	-10.3%	-3.9%	10.1%	12.0%	11.7%	-2.4%
売上総利益	**1,837**	**1,642**	**1,374**	**473**	**1,342**	
前年比	-9.1%	-10.6%	-16.3%	-65.6%	183.4%	
売上総利益率	37.1%	34.5%	26.2%	8.1%	20.5%	
営業利益	**358**	**321**	**132**	**-678**	**146**	**380**
前年比	56.6%	-10.3%	-59.0%	-	-	161.1%
営業利益率	7.2%	6.7%	2.5%	-11.5%	2.2%	5.9%
経常利益	**388**	**342**	**155**	**-587**	**184**	**400**
前年比	64.9%	-11.8%	-54.8%	-	-	117.5%
経常利益率	7.8%	7.2%	2.9%	-10.0%	2.8%	6.3%
当期純利益	**212**	**129**	**270**	**-349**	**87**	**250**
前年比	12.6%	-38.9%	108.9%	-	-	188.2%
純利益率	4.3%	2.7%	5.2%	-5.9%	1.3%	3.9%
1株当たりデータ						
期末発行済株式数 （千株）	263	263	263	263	26,340	
EPS	846.0	491.5	1,026.9	-1,325.3	3.3	9.5
DPS	500.0	500.0	500.0	500.0	5.0	5.0
BPS	17,626	17,866	18,680	16,884	169	
貸借対照表 （百万円）						
現金・預金・有価証券	2,090	2,783	2,808	2,085	2,420	
流動資産合計	**3,450**	**3,822**	**4,335**	**3,560**	**3,524**	
有形固定資産	403	388	327	307	290	
投資その他の資産計	1,470	1,375	1,495	1,573	1,459	
無形固定資産	128	132	206	315	367	
固定資産合計	**2,002**	**1,895**	**2,028**	**2,195**	**2,116**	
資産合計	**5,451**	**5,717**	**6,363**	**5,755**	**5,640**	
買掛金	104	249	617	377	192	
短期有利子負債	0	0	0	0	0	
流動負債合計	**587**	**765**	**1,147**	**1,007**	**881**	
長期有利子負債	0	0	0	0	0	
固定負債合計	**221**	**246**	**296**	**301**	**307**	
負債合計	**808**	**1,011**	**1,443**	**1,308**	**1,188**	
純資産合計	**4,643**	**4,706**	**4,920**	**4,447**	**4,451**	
有利子負債（短期及び長期）	0	0	0	0	0	
キャッシュフロー計算書 （百万円）						
営業活動によるキャッシュフロー	301	795	252	-588	620	
投資活動によるキャッシュフロー	-200	-61	-25	3	-47	
財務活動によるキャッシュフロー	310	-132	-138	-142	-142	
財務指標						
総資産利益率（ROA）	4.1%	2.3%	4.5%	-	1.5%	
自己資本利益率（ROE）	4.8%	2.8%	5.6%	-	1.9%	
純資産比率	85.2%	82.3%	77.3%	77.3%	78.9%	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
*同社は、2014年1月1日付で、1対100の株式分割を実施している。

直近更新内容

概 略

2014年8月25日、株式会社インテリジェントウェイブとの取材を踏まえ、2014年6月期通期決算概要を更新した。
（詳細は2014年6月期通期決算項目を参照）

2014年8月6日、同社は2014年6月期通期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら）

3ヵ月以上経過した会社発表はニュース&トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

（百万円）	13年6月期				14年6月期				14年6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	911	1,766	1,812	1,382	1,279	1,776	1,983	1,521	-	-
前年比	-16.8%	23.1%	35.5%	0.4%	40.4%	0.6%	9.4%	10.0%		
売上総利益	-314	62	353	372	28	465	453	397		
売上総利益率	-	3.5%	19.5%	26.9%	2.2%	26.2%	22.8%	26.1%		
販管費	300	283	268	301	298	297	297	304		
前年比	-10.2%	-9.1%	-9.0%	-0.9%	-0.5%	4.9%	10.9%	1.1%		
営業利益	-613	-221	85	72	-270	167	156	93	-	-
前年比	-	-	21.7%	119.2%	-	-	83.5%	29.2%		
営業利益率	-67.3%	-12.5%	4.7%	5.2%	-21.1%	9.4%	7.9%	6.1%		
経常利益	-617	-215	89	155	-268	180	162	110	-	-
前年比	-	-	28.9%	197.5%	-	-	82.8%	-29.4%		
当期利益	-385	-450	94	392	-246	174	92	67	-	-
前年比	-	-	75.9%	827.0%	-	-	-1.5%	-83.0%		
累計値	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	（進捗率）	通期会予
売上高	911	2,677	4,488	5,871	1,279	3,055	5,038	6,558	100.9%	6,500
前年比	-16.8%	5.8%	16.1%	12.0%	40.4%	14.1%	12.2%	11.7%		10.7%
売上総利益	-314	-252	101	473	28	492	945	1,342		
売上総利益率	-34.4%	-9.4%	2.3%	8.1%	2.2%	16.1%	18.8%	20.5%		
販管費	300	583	851	1,151	298	595	892	1,196		
前年比	-10.2%	-9.6%	-9.4%	-7.4%	-0.5%	2.1%	4.9%	3.9%		
営業利益	-613	-834	-750	-678	-270	-103	53	146	85.6%	170
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-		-
営業利益率	-	-	-	-	-	-	1.1%	-		2.6%
経常利益	-617	-831	-742	-587	-268	-88	74	184	96.8%	190
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-		-
当期利益	-385	-835	-741	-349	-246	-72	20	87	96.4%	90
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-		-

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**会社予想は直近の数値。

2014年6月期通期実績

2014年8月6日、同社は2014年6月期通期決算を発表した。

売上高6,558百万円（前年比11.7%増）、営業利益145百万円（前年は営業損失677百万円）、経常利益183百万円（前年は経常損失587百万円）、当期純利益86百万円（前年は当期純損失349百万円）であった。

同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界においては、システム投資やハードウェアの更新等設備投資案件が増加し、同社事業は順調に推移した。また、電子マネーによる決済手段の多様化を背景として、同社は新規顧客からシステム開発を受注することで事業領域を拡大した。

営業利益が大幅に改善した主因は、不採算案件の減少により、カードビジネスのフロント業務の業績が大幅に改善したためである。連結利益が、前年比で822百万円増となる中で、カ

ードビジネスのフロント業務は同 982 百万円の増益を達成した。

なお、2014 年 6 月期の不採算案件は第 1 四半期に 233 百万円発生しただけにとどまり、前年の 980 百万円に比べて大幅に減少した。これは、2013 年 6 月期の不採算案件発生を契機に、同社は開発事業の効率性を高める施策を強めてきたからである。同社のソフトウェア開発では、従来は各事業部で不採算案件のチェックを行っていたが、2012 年秋からは第 3 者目線でチェックを行う業務推進室を設立している。同社では、この施策が本格的に稼働し始めたことが、2014 年 6 月期の不採算案件が大幅に縮小した一因であるとしている。また、同社では、さらに開発事業の効率性を高めるために、2014 年 2 月に外部の人材を招聘して PMO 室を設立し、社内の開発現場の意識改革を進めている。

同社は各セグメント概況について以下のように述べている。

カードビジネスのフロント業務

売上高 4,079 百万円（前年比 27.4%増）、営業利益 405 百万円（前年は営業損失 569 百万円）

クレジットカード会社やシステム開発会社に対して、ソフトウェア開発やシステム保守、パッケージソフトウェア販売、ハードウェア販売による売上を計上した。 ソフトウェア開発においては、新規顧客からのプリペイドカード決済関連の受注等により売上が順調に推移したほか、顧客のシステムの更新によりハードウェア販売も前年より大幅に増加した。

この結果、ソフトウェア開発による売上は 2,167 百万円（前年比 22.2%増）、ハードウェア販売の売上は 1,326 百万円（増 44.7%増）となった。利益面では、第 1 四半期に発生した一部の不採算開発プロジェクトが 233 百万円の減益要因となったため、営業利益は 405 百万円に留まった。ただし、第 2 四半期以降においては、開発プロジェクトのコストと品質の管理に対する取組みを強化したことで、ソフトウェア開発は順調に推移した。

システムソリューション業務

売上高 1,946 百万円（前年比 4.8%減）、営業利益 72 百万円（前年同期は営業利益 4 百万円）

システムソリューション業務では、クレジットカード会社や証券会社に対するソフトウェア開発及びシステム保守による売上が寄与した。ソフトウェア開発による売上は 1,380 百万円（前年比 16.2%増）であったが、ハードウェアや他社製パッケージソフトウェアの販売による売上は 209 百万円（同 54.8%減）となった。

売上高は前年を下回ったが、開発プロジェクトが概ね順調に推移したため、大幅増益となった。

セキュリティシステム業務
売上高 417 百万円（前年比 17.5%減）、営業損失 144 百万円（前年同期は営業利益 40 百万円）

内部情報漏えい対策システム「CWAT（シーワット）」最新版 Version5.0 とシンクライアント端末の操作履歴を取得、管理する新製品「VeTracer（ヴィー・トレーサー）」の販売を進めてきたが、新規顧客向けに取組んでいた複数の商談が受注に至らず、販売実績は計画を下回った。損益改善のために経費節減に努めたが、売上高の減少により損失を計上した。

その他
売上高 114 百万円（前年比 3.0%減）、営業損失 188 百万円（前年は営業損失 153 百万円）

企業のウェブサイトやモバイルサイトの利用者に対するナビゲーションを的確に行い、サイトの付加価値を高めるシステムツール「Face コンシェル」は、全日本空輸株式会社（東証 1 部：9202）ウェブサイトの「よくあるご質問」ページに採用され、初の実績として稼働した。その他にも複数の企業の社内ネットワーク、データベースのナビゲーション用途等に採用されたが、その後の商談の進捗が予定より遅れたため、当初販売計画を下回る実績となった。また、各種アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite（シーエックススイート）」についても、商談の進捗が予定より遅れ、大口の受注獲得に至らなかったため、販売実績は当初の計画を下回った。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

今期会社計画

連結業績動向 （百万円）	14年6月期 上期	下期	通期	15年6月期会社予想 上期	下期	通期
売上高	**3,055**	**3,503**	**6,558**	**2,800**	**3,600**	**6,400**
前年比	-2.8%	9.7%	11.7%	-2.8%	2.8%	-2.4%
売上原価	2,564	2,653	5,217			
売上総利益	**492**	**850**	**1,342**			
前年比	-295.7%	17.2%	183.4%			
売上総利益率	16.1%	24.2%	20.5%			
販売費及び一般管理費	596	601	1,196			
売上高販管費比率	19.5%	17.1%	18.2%			
営業利益	**-103**	**249**	**146**	**75**	**305**	**380**
前年比	-	58.7%	-121.5%	-	22.7%	161.1%
営業利益率	-3.4%	7.1%	2.2%	2.7%	8.5%	5.9%
経常利益	**-88**	**272**	**184**	**80**	**320**	**400**
前年比	-	11.4%	-131.3%	-	17.7%	117.5%
経常利益率	-2.9%	7.8%	2.8%	2.9%	8.9%	6.3%
当期純利益	**-72**	**159**	**87**	**50**	**200**	**250**
前年比	-	-67.3%	-124.8%	-	26.0%	188.2%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015年6月期の会社計画は売上高6,400百万円（前年比2.4%減）、営業利益380百万円（同161.1%増）、経常利益400百万円（同117.5%増）、当期純利益250百万円（同188.2%増）である。

なお、同社は、事業活動と組織体制の実態を考慮して、2015年6月期第1四半期より、報告セグメントの区分の変更を実施する。新区分では、主に金融業界の顧客を対象として、ソフトウェア開発を中心にハードウェアやソフトウェアを統合、付加価値をつけたシステムを納入し、保守サービスを行う「金融システムソリューション事業」と、特定の業界、業種の顧客に限らず、情報セキュリティ分野やその他の分野に利用される自社開発パッケージソフトウェアと、他社製（仕入）パッケージソフトウェアを中心に付加価値の高いシステムを納入し、保守サービスを行う「プロダクトソリューション事業」の2つに統合される。

セグメント統合の概要

旧セグメント名	新セグメント名
カードビジネスのフロント業務	金融システムソリューション事業
システムソリューション業務	
セキュリティシステム業務	プロダクトソリューション事業
その他	

出所：会社資料をもとにSR社作成

ソフトウェア開発を中心とする金融システムソリューション事業では、開発プロジェクトの管理強化を継続的に推進し、収益力の強化と利益の増加に取組む計画である。一方、パッケージソフトウェアを中心とするプロダクトソリューション事業では、情報セキュリティ分野で実績のある「CWAT」を中心に、「CxSuite」の販売を進めつつ、企業の広範なセキュリティ対策需要に合った製品やサービスの取扱いを増やす計画である。

	2014年6月期			2015年6月期会社計画			
（単位：百万円）	上期	下期	通期	上期	下期	通期	同伸び率
売上高	**3,055**	**3,503**	**6,558**	**2,800**	**3,600**	**6,400**	**-2.4%**
金融システムソリューション	2,890	3,135	6,025	2,540	3,160	5,700	-5.4%
うちソフト開発	-	-	3,548	1,522	2,162	3,684	3.8%
うちハード	-	-	1,385	416	404	820	-40.8%
プロダクトソリューション	164	367	531	260	440	700	31.8%
うちセキュリティ関連	-	-	476	-	-	500	5.0%
うちFaceコンシェル関連	-	-	56	-	-	200	257.1%
営業利益	**-103**	**248**	**145**	**75**	**305**	**380**	**162.1%**
同利益率	-3.4%	7.1%	2.2%	2.7%	8.5%	5.9%	-
金融システムソリューション	437	621	1,058	570	690	1,260	19.1%
同利益率	15.1%	19.8%	17.6%	22.4%	21.8%	22.1%	-
プロダクトソリューション	-203	4	-199	-110	10	-100	-
同利益率	-123.8%	1.1%	-37.5%	-42.3%	2.3%	-14.3%	-
共通経費	-337	-377	-714	-385	-395	-780	9.2%

出所：会社資料をもとに SR 社作成

事業別には、市場環境が好転しつつある金融システムソリューション事業開発系の予想が保守的で、販売系商品の拡販を計画しているプロダクトソリューション事業の計画がやや強気の内容であるとみられる。両事業の今期計画における主なポイントは下記の通りである。

金融システムソリューション事業

- 同事業の売上高は前年比5.4%減の5,700百万円（前年比274百万円減）の計画である。ただし、前年にあった不採算案件の影響消失などから、営業利益は前年比19.%増の1,260百万円（同202百万円増）を計画している。
- 同事業が減収計画としているのはハードウェア販売の減少（同565百万円減）によるものである。同社によれば、2014年6月期は消費税増税前の駆け込み需要でハード販売が好調だったとのこと。とりわけ、第2四半期および第3四半期（2013年9月から2014年3月）にこの駆け込み需要でハード販売の前倒し効果があったもようである。このため、2015年6月期は、ハード販売の駆け込み需要の反動を想定して、ハード販売の計画は慎重な前提としている。
- 通期計画に対する同事業の下期の売上構成比は55.4%であり、前年の52.0%に比べてや

や下期偏重の計画である。同社によれば、昨年との違いはハードウェア売上によるとのこと。昨年のハードウェア販売実績は駆け込み需要の影響もあり上期800百万円、下期500百万円であった。今期計画のハードウェア販売の上下比はほぼ半々としている。

- 同事業は、前期の不採算案件の影響消失の効果などから、マージンの改善を見込んでいる。なお、同事業のソフトウェア開発は前期は新たに作り込む必要のある開発案件が中心であった。これに対し、今期は同社のパッケージ製品をベースとした開発案件が増加するためマージンが改善するもようである。この点を鑑みれば、更にマージンが改善する可能性もあるとみられる。

プロダクトソリューション事業

- 同事業の売上高は前年比31.6%増の700百万円（前年比168百万円増）の計画である。利益面では、上期は営業損失110百万円の計画だが、下期には黒転（10百万円）する計画である。
- 損益改善の牽引役は「Faceコンシェル」である。同社の2014年6月期の期初計画では「Faceコンシェル」10社の契約が取れる予定であった。しかし、第１号案件の導入に手間取ったこともあり、実際の契約件数は1社にとどまった。同社は現在の商談の状況を鑑みて、今期の「Faceコンシェル」の売上計画を200百万（前年比144百万円増）としている。受注後の検収期間が必要であるため、下期偏重の計画とのこと。ただし、商談が長引けば、下振れる可能性もあるとしている。
- 同社では、「Faceコンシェル」は新しいコンセプトの商品であるため、ユーザーが費用対効果に対して慎重であることが販売伸び悩みの一因であるとしている。このため、同社では、販売方法について、初期回収型のライセンス販売モデルから、初期費用を分散できるサービス販売モデルへの切り替えを検討しているもようである。
- セキュリティ関連では、2014年春にサポートが終了したWindowsXPは駆け込み需要を期待していたが、あまり大きな特需はみられなかったもようである。従って、今期の計画の前提にもWindowsXPのサポート終了の影響は織り込んでいないもようである。
- セキュリティ関連は「CWAT」を中心とした内部情報漏えい系の製品・サービスが中心であった。しかし、外部からの不正アクセスに対応する製品・サービスにへのニーズの高まりに合わせて、同社でも昨年の後半からはこの分野への対応を進めている。また、従来はPC向けサービスが中心であったが、今年1月にモバイル対応サービスを投入するなど、製品・サービスの品揃えを強化している。「CxSuite」は前年比で倍増の計画である。同製品は、従来はエンドユーザーへの直接販売であった。しかし、今期よりWEB診断の会社やコンサル会社との連携を含め販売チャンネルを広げたことが売上増に寄与すると計画している。

中長期見通し

同社の中長期的な展望をする上で重要なのは、大日本印刷社とのシナジーの追求、および事業領域拡大といえよう。

大日本印刷社とのシナジー追求に関しては、2014 年 6 月期の見通しも含め、比較的順調に推移している模様。ただし、同社と大日本印刷社との相対的な規模の差を踏まえれば、さらなる開拓余地があると SR 社ではみている。例えば、銀行との結びつきは大日本印刷社の方がより強い。そのため、金融業界の顧客に対するクロスセルが同社のカードビジネスのフロント業務の拡大につながり得る。また、金融以外の分野に関しても大日本印刷社は広範な取引関係を築いているため、大日本印刷社の既存顧客が同社によっては新規顧客にとなり得る。とりわけ、同社のネットワークセキュリティのコアコンピタンスと、大日本印刷社の出版事業（紙ベースの出版物および電子出版物など）およびインターネット（コンテンツ管理、支払システム）事業の組み合わせは、シナジーを生みやすいと考え、新規事業立ち上げの潜在的な拡大余地は大きいとみている。

事業領域拡大について、同社は自社製品の機能強化だけでなく他社の製品や技術を積極的に利用することで、より幅広い業務に係るシステム提案を行っていきたいとし、2012 年 6 月期より「新規事業」という新たな事業区分を設けている。（同社が）技術的に優位性が高いとみなした他社製システムやパッケージ販売を行い、同社が製品をユーザーサイドにコーディネートするコンサルティング的対応も行っていくというのが狙いである。また、2014 年 6 月期より販売活動を本格化させる「Face コンシェル」については、2014 年 6 月期に 10 社程度の契約を見込み、その後は年間約 20 社、中期的には、累計で数百社との契約を目指す。収支的には、10 社でブレークイーブンできる模様である。

事業内容

ビジネスの概要

大日本印刷系列のソフト開発会社。カード決済システムの開発に強み

同社は、主に自社開発パッケージ製品を主体としたソフトウェアソリューションを販売している。金融機関の顧客が多く、中核製品はクレジットカード取引処理、ローレイテンシー（レイテンシーとは配信データを処理するための遅延時間のこと）のネットワークセキュリティおよびデータ保護に焦点を当てている。大日本印刷株式会社（東証 1 部 7912）が同社株式の50%強を保有する。

主要事業セグメント

同社は、事業活動と組織体制の実態を考慮して、2015 年 6 月期第 1 四半期より、報告セグメントの区分の変更を実施する。同社の旧区分は、「カードビジネスのフロント業務」、「システムソリューション業務」、「セキュリティシステム業務」からなる 3 つのセグメントで構成されていた。新区分では、主に金融業界の顧客を対象として、ソフトウェア開発を中心にハードウェアやソフトウェアを統合、付加価値をつけたシステムを納入し、保守サービスを行う「金融システムソリューション事業」と、特定の業界、業種の顧客に限らず、情報セキュリティ分野やその他の分野に利用される自社開発パッケージソフトウェアと、他社製（仕入）パッケージソフトウェアを中心に付加価値の高いシステムを納入し、保守サービスを行う「プロダクトソリューション事業」の 2 つに統合される。

新旧の区分比較表は以下の通りである。

セグメント統合の概要

旧セグメント名	新セグメント名
カードビジネスのフロント業務	金融システムソリューション事業
システムソリューション業務	
セキュリティシステム業務	プロダクトソリューション事業
その他	

出所：会社資料をもとに SR 社作成

旧区分ベースの 2014 年 6 月期の売上構成比は、「カードビジネスのフロント業務」が約 62%、「システムソリューション業務」が約 30%、「セキュリティシステム業務」が約 6％である。このため、新区分ベースで算出した 2014 年 6 月期の売上構成比は、「金融システムソリューション事業」が約 92%、「プロダクトソリューション事業」が約 8%となる。ただし、新区分ベースでの年度決算は 2015 年 6 月期末からになるため、本編では旧区分をベースにして事業概要を概説する。

旧区分ベースの各セグメント概要は下図の通りである。各セグメントの位置づけは、「カードビジネスのフロント業務」が同社のコア事業で、「システムソリューション業務」と「セキュリティシステム業務」が同社の今後の成長エンジンとなる可能性を秘めた事業である。

出所：同社資料

カードビジネスのフロント業務（2013 年 6 月期の売上高 3,201 百万円、営業損失 569 百万円）（売上構成比 62.2%。新区分では金融システムソリューション事業に分類）

（百万円）	10年6月期	11年6月期	12年6月期	13年6月期	14年6月期
製品					
ソフトウェア開発	1,497	1,510	1,252	1,773	2,167
自社開発パッケージ	83	30	71	57	78
保守	406	400	376	409	490
その他	41	10	2	0	0
製品売上合計	**2,026**	**1,950**	**1,703**	**2,241**	**2,738**
セグメント内構成比	**84.2%**	**70.5%**	**74.1%**	**70.0%**	**67.1%**
商品					
ハードウェア	369	814	587	916	1,326
仕入パッケージ	0	0	4	43	14
その他	12	1	0	0	0
商品売上合計	**380**	**815**	**592**	**960**	**1341**
セグメント内構成比	**15.8%**	**29.5%**	**25.8%**	**30.0%**	**32.9%**
売上高	**2,407**	**2,766**	**2,297**	**3,201**	**4,079**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

「カードビジネスのフロント業務」は「NET+1」という同社の中核製品を中心にした主要事業であり、当セグメントの主要顧客はクレジットカード会社やその他金融機関である。NET

＋1 はクレジットカード会社が取引のオーソリゼーション（カード加盟店がクレジットカード会社に対して、カード利用者の信用照会をすること）やその他のフロントエンド処理に使用するソリューションである。同社の推定では、NET+1 は日本の主なクレジットカード会社のオーソリゼーションシステムの約 70％に関与している。NET+1 が解決する業務要件とは、クレジットカード会社が加盟店（POS 端末単体との接続または大規模クレジットカード処理センターとの接続）およびクレジットカード取引に関係する信用情報センターとの接続に要する特別なネットワークの構築・保守である。

一般的に、クレジットカード取引システムはフロントエンドシステム（加盟店端末からクレジットカード会社に送られる情報処理）とバックエンドシステム（決済、情報検索、顧客情報管理など、クレジットカード会社内での情報処理）に分けられる。同社の「カードビジネスのフロント業務」はフロントエンドシステムに焦点をあてている。バックエンドシステムは大規模システムが必要なため、開発プロジェクトは範囲が広く期間も数年にわたり、通常は最上層の大手システムインテグレーターが扱える案件である。フロントエンドソリューションは重要ではありつつも、通常はバックエンド側のソリューションが選定された後に決定される。

NET+1 はハードウェアと自社開発のパッケージソフトで構成されている。システムは通常大幅な改修なく 4、5 年（時にはそれ以上）は使用されるため、同社は導入済システムの使用期間中の保守サポートでも売上を得ている。

当セグメントには他の業務も含まれているが（保守および他のパッケージ製品の再販）、売上のほとんどは NET+1 パッケージに関連している（上表のセグメント売上の内訳を参照）。

同社は 2012 年 6 月期より、新製品「Linux NET+1」の提供を開始している。Linux NET+1 は Linux OS 対応の「NET+1」であり、通常「NET+1」に比べて、初期投資の抑制とランニングコストの低減が可能となる。決済代行会社やアクワイアラー（加盟店開拓や管理などを行う加盟店契約会社のこと）、更には小規模な加盟店等をターゲットとしている模様だ。

システムソリューション業務（2013 年 6 月期の売上高 2,044 百万円、営業利益 5 百万円）（売上構成比 29.7%。新区分では金融システムソリューション事業に分類）

（百万円）	10年6月期	11年6月期	12年6月期	13年6月期	14年6月期
製品					
ソフトウェア開発	1,116	828	1,220	1,188	1,380
自社開発パッケージ	179	58	52	78	52
保守	298	313	304	297	286
その他	15	6	9	17	17
製品売上合計	**1,608**	**1,205**	**1,587**	**1,582**	**1,737**
セグメント内構成比	**85.8%**	**80.9%**	**69.1%**	**77.4%**	**89.3%**
商品					
ハードウェア	100	163	464	170	58
仕入パッケージ	165	122	244	292	150
その他	0	0	0	0	0
商品売上合計	**265**	**284**	**709**	**462**	**209**
セグメント内構成比	**14.1%**	**19.1%**	**30.9%**	**22.6%**	**10.7%**
売上高	**1,874**	**1,490**	**2,296**	**2,044**	**1,946**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

「システムソリューション業務」で販売する主要製品は、データ通信関連（自社開発の「市況情報配信システム」）とクレジットカード不正検知システム（「ACE Plus」）である。

2012 年 6 月期より大日本印刷社のグループ会社向けのシステム開発受託にも積極的に取り組んでいる。

その他に当セグメントで販売される製品およびサービスには、システム保守、自社開発した RIX 通信プラットフォームおよび WebSequencer （ソフトの開発・保守を合理化するよう設計された自社製システム）などがある。同社はさらに以下のサードパーティ製ソフトウェアパッケージ製品も販売している。

- RIX： 自社製メッセージングミドルウエア。国内で豊富な実績があり、高速性、信頼性に定評がある
- Latency Buster Messaging (LBM)： 29West社が開発したメッセージングミドルウェアパッケージ製品。海外の証券取引所数社で採用されている
- WebLogic Server：オラクル社が開発したウェブアプリケーションサーバー
- Tuxedo：オラクル社（旧BEA社）のミドルウェアパッケージ。ネットワーク上で大量データの効率的処理を可能にする分散コンピューティングプラットフォーム

- 市況情報配信システム

市況情報配信システムは、複数の情報源から収集した情報をユーザー（通常はディーラー）の端末に配信する。配信する情報の例として、取引所または売買システム（東証、JASDAQ

など）の価格情報やニュース（QUICK、ロイターなど）がある。当システムは、耐障害性を有し、低遅延（証券取引が市況情報に反映されるまでのロスタイムが短いなど）で情報を検索・保存し、ユーザーが効率的かつ妥当なコストで最新情報を入手できるという業務要件を満たすことができる。

マーケットシェアについては、取引所から情報を直接受信する証券会社の約 20%が市況情報配信システムを使用していると同社は推測している。当システムは大和証券グループ本社（東証 8601）の主要情報アクセスシステムに採用されており、当セグメントの主要顧客である。他の顧客のほとんどは国内の銀行および証券会社である（外資系および海外企業は海外のパッケージ製品を使用しているケースが多い）。

（技術的コメント）
市況情報配信システムは Sun Solaris（サン・マイクロシステムズ社が販売するサーバーソフトウェア・ハードウェアシステム）をベースにしている。Sun Solaris は同社がそのシステムの優れた TCP/IP（データ転送に使用される通信プロトコル）処理能力を評価して選定した。SR 社の見解では、売買システムの評価には 2 つの主要な指標がある。遅延時間（データをある場所から別の場所に転送するためにかかる時間）とスループット（ネットワーク上を支障なく転送できる最大データ量）である。処理や転送の若干の遅れは、データ量の増加に伴い増幅する。データ処理に 1 マイクロ秒余分にかかるだけで、ユーザーへの情報配信がさらに遅れることを意味する。同社はネットワーク遅延時間を最小限に抑え最適スループットを達成するために、いつどのデータを配信すべきかといったノウハウを有していると主張している（ほとんどの情報は最短時間で目的地に転送される）。

同システムには自社設計したソフトウェアと Sun Solaris ハードウェアが含まれている。ネットワークソフトは RIX（自社製の低遅延パッケージ）または LBM（Latency Busters Messaging、他社製品）のいずれかとなる。

システムはサーバーライセンス契約である（ディーラー/トレーダの端末ごとのライセンスではない）。

当セグメントの事業を拡大するには、既存および新規顧客へのサーバーライセンス売上を増やすか、新機能を付加して既存顧客に販売する必要がある。（国内証券会社が事業を海外展開していることから）海外販売も事業拡大の潜在領域として考えられる。また、国内でも中小証券会社など顧客数を増やすことを試みている。価格情報のフィードと他のサービス（売買注文処理、アルゴリズム型トレーディングエンジン）を統合し、単一の総合ソリューションとして販売するなどの手段によって、売上増加が図れるかもしれない。ほかに売上を増大させる策として、海外でオフショア開発したパッケージを国内の顧客に販売するなどして、現行製品ラインアップを拡充することも考えられる。

- ACE Plus

ACE Plus はクレジットカードの不正利用を検知・防止するソフトウェアシステムである。シ

ステムは「スコア」ベースのシステム、もしくはあらかじめ定義した「ルール」を使用して取引が不正かどうかを判断する。スコア算出アルゴリズムは柔軟性の高いソリューションであり、スコア生成のロジックは同社が提供している。システムの利用者がデータを更新することにより、最新の（関連性の高い）取引データに基づいてスコアが算出される。

同社によれば、ACE Plus は通常パッケージ（ソフトウェア、ハードウェアおよびインストール）で、約 150 百万円で販売している。保守料金は年間 6 百万～10 百万円の範囲である。パッケージ製品の売上総利益は 50%を超えており、パッケージソフト製品の典型として購入顧客数が増えれば通常粗利率も向上する。同時にインストールやカスタマイズに関連した変動費がかかることから、純粋な市販パッケージ製品（理論上は 100%の売上総利益率を達成できる）よりは売上総利益率は低い。

（技術的コメント）
取引の不正を判断するにあたって、ACE Plus システムのロジックは「ルール」を使用するか、もしくは「スコア」を使用するかを設定で変更できる。「ルール」システムは単純明快である。取引が一連の設定基準を満たした場合（短時間で買付操作を連続するなど）は、その買付を遅延させ検証する、または拒絶する等のアクションがとられる。「ルール」システムは数万件のルールに対応している。対して「スコア」システムは、より複雑である。内部ロジックが、特定の買付が以前の買付行動に一致しているかを判断し、取引に対し承認／確認／拒絶の判断を下す。買付行動履歴モデルは過去の買付情報の累積を基盤にしている（システムは特定の消費者の典型的買付パターンを「学習」する）。

スコアリングシステムの学習能力が実用面でどのような意味を持つかというと、ある特定の消費者の取引量が増えれば、その消費者の買付に関しデータベースはさらに「賢く」なるということだ。この特徴は競争優位性と捉えることができる。SR 社の理解では、競合製品の中にはソフトメーカーによるデータ更新をベースにしているものがあるが、ACE Plus に比べてかなり割高となる傾向がある。

独自開発したソリューションを好む企業もあるようだが、同社の推定では国内市場の約 50%は ACE Plus を使用しているとのことである。同社は海外市場（主にアジア）に成長の可能性を見出しており、二つのプラス要因があると述べている。一つには、アジア諸国におけるクレジットカード利用が増えてきていること、そして海外の競合製品に比べて ACE Plus はカスタマイズのしやすさで柔軟性が高いことである。

同時に、同社はカスタマイズの必要性がより低いパッケージ製品を開発し、高い利益率を確保する必要性を感じている。カスタマイズを実施するということは追加の労務費がかかるからだ。対して 1 パッケージソフト製品を追加する費用はさほど高くないため、高い売上総利益率を確保できる。

セキュリティシステム業務（2013 年 6 月期売上高 506 百万円、営業利益 40 百万円）（売上構成比 6.4%。新区分ではプロダクトソリューション事業に分類）

（百万円）	10年6月期	11年6月期	12年6月期	13年6月期	14年6月期
製品					
ソフトウェア開発	32	49	36	56	66
自社開発パッケージ	152	52	48	105	58
保守	396	351	355	313	265
その他	7	2	0	0	0
製品売上合計	**588**	**454**	**440**	**475**	**389**
セグメント内構成比	**87.0%**	**89.5%**	**84.3%**	**93.9%**	**93.4%**
商品					
ハードウェア	0	0	0	0	0
仕入パッケージ	87	53	82	30	27
その他	0	0	0	0	0
商品売上合計	**87**	**52**	**82**	**30**	**27**
セグメント内構成比	**12.9%**	**10.3%**	**15.7%**	**5.9%**	**6.5%**
売上高	**676**	**507**	**522**	**506**	**417**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

「セキュリティシステム業務」セグメントで販売される主力製品は CWAT（社内情報漏洩検知システム）である。その他にはウイルスチェイサー（ウイルス対策ソフト）および EUCSecure（文書セキュリティ管理ソフトウェア）がある。

大日本印刷社との製品協業の可能性を考えた場合、セキュリティシステム業務は同社にとって高い成長ポテンシャルを秘めたセグメントである。両社は既に株式会社クレディセゾン（東証 8253）向けセキュリティシステムで、大日本印刷社の IC カードと同社のセキュリティネットワーク技術を組み合わせる共同開発を実施している。新製品開発に加え、同社は大日本印刷社の既存顧客（CWAT システムの潜在的ユーザー）にアクセスすることもできる。

- CWAT

CWAT は企業の IT インフラ内の情報を保護し、リアルタイムで脅威を検知し無効にするための製品として 2004 年に開発された。システムは社内ネットワークを保護し（不正コンピュータのネットワーク接続阻止）データのセキュリティを確保する（機密情報ファイルの不正使用やアクセスの検知と防止）。CWAT はクライアント／サーバーアーキテクチャを採用しているため、システムは社員の PC とシステム全域の情報を収集し監視・コントロールを行うサーバーにインストールされている。

（技術的コメント）
CWAT は侵出（エクストゥルージョン）検知システムである。比較的新しいコンピュータセキュリティ分野で 1990 年後半に注目を集めだした。それ以前は、セキュリティコミュニティは侵入（イントゥルージョン）検知と防止で「外部から入ってくる脅威」を阻止すること

に焦点を当てていた。対して侵出（エクストゥルージョン）検知とは、コンピューターネットワーク上またはシステム内部で発生するセキュリティの問題に対応するものである。情報の侵出の例として、社員が機密文書を外部者に E メール送信する、ウイルス感染したワークステーションが専有情報を外部の攻撃者にアップロードするなどがある。

CWAT システムはローカルネットワーク（単一施設内）に適しており、オプションで会社拠点間の保護を行うように設定することもできる。同社から提供されたデータによると、ソフトウェアは英語、日本語、中国語、韓国語と多言語に対応しており、混合言語環境での中央管理が可能である。

侵出検知システム開発における課題は、脅威が存在するか否かを検知するために社内外のネットワークトラフィックを解析しなければならない点である。これに対して侵入検知はネットワーク上のルーターまたは他のゲートウェイの外部トラフィックを遮断するという単純な方法もあり得る。侵出検知システムが最大の効果を出すには、ネットワークから外に配信されるデータと受信データを審査し、ネットワーク上で交換される情報の種類を判断できるロジックを備えていなければならない。侵出検知システムが解決しなければならない問題の例として、E メールに添付された会社の専有情報のメモや、友人に送信された私用レターなどがある。

CWAT は包括的情報セキュリティシステムである。社員による情報アクセスの監視とコントロールを実施し、情報の持ち出しを検知し防止することができる。

通常、顧客は CWAT システムと保守をパッケージで購入する。ソフトウェアは 1 ユーザー（PC1 台）当たりの価格をベースにしており、1 台当たり約 19,800 円である。

- EUCSecure

デスクトップ PC 上の文書セキュリティ管理機能を提供するソフトウェアパッケージである。同ソフトはファイルを暗号化（権限のないユーザーによる解読を不能にする）し、文書へのアクセス（閲覧、更新、印刷または削除）を制限し、文書への全アクセスのログ（記録）を採取する。同ソフトの面白い機能として、文書が部外者に使用される時だけでなく、社内でアクセスされている際のセキュリティとアクセス管理もできる。

EUCSecure の潜在的ユーザーとして、遵守すべき法規制がある会社や知的財産管理の要件がある会社などが含まれる。EUCSecure は年間約 30 万円（クライアント 50 台分＋サーバーライセンス）で提供されている。

EUCSecure は同社初の「クライアント側」のセキュリティアプリケーションであり、大日本印刷社との協業を象徴する製品である（大日本印刷社の貢献にはマーケティング支援も含まれる）。

その他の事業（売上構成比 0.2%。新区分ではプロダクトソリューション事業に分類）

上記 3 つの事業セグメントに含まれない売上等を計上している。同社は事業分野の拡大をめざし、（同社が）技術的に優位性が高いとみなした他社製システムやパッケージ販売を 2012 年 6 月期より本格的に開始した。同社の役割としては、単なる他社製品の販売に留まらず、他社製品をユーザーサイドにコーディネートするコンサルティング的対応も含まれる。

企業のウェブサイトやモバイルサイト上の情報検索を改善し、利用者のナビゲーションを的確に行うことでサイトの付加価値を高めるツール「Face コンシェル」を 2012 年 6 月期に開発、販売を開始した。「Face コンシェル」は、企業のウェブサイトやスマートフォンサイトを訪問、利用する顧客に対して適切なページへ誘導したり、顧客からの質問に対し的確な応答をしたりすることで、サイトの使い勝手と付加価値を高めるツールであり、あらゆる業種業態のウェブサイト等へ導入できるシステム製品となる。画面上に登場したコンシェルジュ（人物画）に、口語入力で話しかけ、相談し、質問することで、欲しい情報、商品へと誘導する。2014 年 6 月期より販売活動を本格化させる。業種的には、FAQ の多いサイトを運営する、BtoC ビジネスに展開しやすいとしている。初期開発として 1 社あたり 2,000～3,000 万円程度の売上、その後、保守サービス等で、200~300 万円/年程度の売上を見込む。

出所：会社資料よりSR社作成

その他にもイスラエルの CHECKMARK 社の製品である「Cx Suite」の販売を行っている。これは、各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品である。

大日本印刷社との関係

大日本印刷社との関係が始まったのは 2006 年近辺である。両社は 2007 年に金融機関向けの共同オフィスセキュリティサービスの発足と、クレディセゾン社向けの統合セキュリティ

システムの共同開発（2008 年に完了）の発足のために事業提携を実施した。大日本印刷社は 2008 年 8 月に同社株式の株式公開買付を実施したが、買付予定株式数の下限に至らなかったため失敗に終わった。公開買付失敗後、両者は 2008 年 11 月にさらなる事業提携を実施し 2009 年には人事交流を行い、同社の新ソフトウェア製品 EUCSecure の共同マーケティング活動を開始した。

大日本印刷社は非接触型カード（組み込み型電子チップ付きの、いわゆる「スマートカード」とよばれるもの）のセキュリティ形態を確立し促進するために 2005 年にセキュリティ関連の業界団体、Shared Security Formats Cooperation （SSFC）を発足した。同社は SSFC のメンバーであり、同社 CWAT システムは SSFC に対応している。

大日本印刷社は、2010 年 2 月より再び同社株式に対する公開買付けを実地した。2010 年 4 月 9 日付で同社株式を 50.61%保有する筆頭株主となり、同社は大日本印刷社の連結子会社になった。

同社にとって、大日本印刷社とのより緊密な関係は、将来の成長機会をもたらす可能性がある。例えば、クラウドコンピューティングの進歩により、資源やネットワークに対する高度なセキュリティへの需要が増えることが予想される。同社のセキュリティ技術と大日本印刷社のコンテンツや出版物を統合できれば、マーケットの今後のニーズを満たす製品を開発し、大日本印刷社の広範な販売流通網を活用して顧客に配信するということも考えられるであろう。

主な拠点

同社は東京、函館の 2 ヵ所に拠点を持ち、2013 年 6 月期時点で社員のほとんどは東京本社に勤務している。

ビジネスモデル

同社の売上は、最初に支払われるソフトウェアパッケージの代金と労務費（保守サービス）およびライセンス料で構成される。既存製品とサービスは若干異なる形で販売されている。NET+1 の案件はプロジェクト単位の売上となる（つまり収益性を上げるには効果的なプロジェクト管理が必要である）。市況情報配信システムは、サーバー単位での販売である（顧客先のシステムを利用するディーラーの数が 50 人でも 1000 人でも売上は同じ）。そして CWAT のパッケージは、保護される PC の台数をベースにしている。全社売上高の観点でいえば、以下の変動要因がセグメント別売上の鍵となる。

- カードビジネスのフロント業務：プロジェクト数、プロジェクトの規模、プロジェクト管理
- システムソリューション業務：インストールされたサーバー台数

- セキュリティシステム業務：保護されるエンドユーザーのPCの台数（ライセンス数）

同社の売上のほとんどは、自社製品に関連したソフトウェア開発受託から生じている（「主要事業セグメント」の項を参照）。技術者をほぼフル稼働させているという前提であれば、費用構造としては固定費型であろう。

同社は研究開発に投資し、より簡単に顧客のシステムに統合できるパッケージを開発中である。さらに多くのパッケージソフト製品（または SaaS）の開発努力が実を結べば、利益率が向上し財務的に魅力的なビジネスモデルとなるであろう（ソフトウェアは製品化されれば､その後の販売に際し、追加費用はほとんどかからない）。

利益性、財務指標の動向

収益性 （百万円）	09年6月期 連結	10年6月期 連結	11年6月期 連結	12年6月期 連結	13年6月期 連結
売上総利益	2,020	1,837	1,642	1,374	473
売上総利益率	37%	37%	34%	26%	8%
営業利益	229	358	321	132	-678
営業利益率	4.1%	7.2%	6.7%	2.5%	-
EBITDA	328	500	470	238	-547
EBITDA マージン	5.9%	10.1%	9.9%	4.5%	-
財務指標					
総資産利益率（ROA）	3.7%	4.1%	2.3%	4.5%	-
自己資本純利益率（ROE）	4.6%	4.8%	2.8%	5.6%	-
総資産回転率	1.1	0.9	0.9	0.9	1.0
在庫回転率	13.4	18.3	24.5	12.9	10.2
在庫回転日数	21.8	15.5	14.2	45.3	39.0
運転資金（百万円）	1,093	1,218	947	1,293	1,266
流動比率	448.6%	587.3%	499.6%	377.9%	353.4%
当座比率	368.7%	540.6%	471.5%	315.6%	275.4%
営業活動によるCF/流動負債	53.9%	46.9%	117.5%	26.3%	-
負債比率	-40.9%	-45.0%	-59.1%	-57.1%	-46.9%
営業活動によるCF/負債合計	48.3%	37.2%	78.6%	17.4%	-
キャッシュ・サイクル（日）	51	84	48	44	56
運転資本増減	-321	125	-272	347	-27

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の売上総利益率は 2001 年 6 月期から 2011 年 6 月期を通して比較的安定していた。しかし、2012 年 6 月期、および 2013 年 6 月期においては、一部大型開発プロジェクトが不採算化したため、26%、8%と大きく低下した。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **フロントエンドクレジットカード市場での圧倒的なポジション**　同社は高いマーケットシェアを誇っている（主要クレジットカード企業のフロントエンド処理の70%）。これは安定的な保守収入およびリピートオーダーによって一定のキャッシュフローが確保されていることを意味する。その資金で新たな成長分野を探求し、自社販売網を活用し既存顧客基盤に対し新製品やサービスを提供することができる。
- **大日本印刷社との協力**　まだ初期の段階ながら、大日本印刷社との協業は同社の収益動向を占うに当たり、大いに期待されるところである。大日本印刷社の財務、幅広い取引関係網、印刷市場における圧倒的なプレゼンスを考えた場合、この提携を巧みに活用することにより、同社は大きな成長機会を得られよう。しかしSR社は、この強みがアキレス腱にならないようにするには満たすべき条件がいくつかあると考える。まずは同社が独立性を保ちつつ、提携事業においても柔軟かつ利益を確保できるように振る舞うことである。二つ目に、大日本印刷社との共同案件は、同社のような小規模で歴史の浅い企業にとって最適な開発期間とキャッシュフローを伴う性格のものでなければならない。端的にいえば、共同プロジェクトは同社の事業規模に見合った、高いROIを期待できる案件である必要がある。

弱み（Weaknesses）

- **スケールメリットが働く市場での規模の小ささ**　同社には一次請負レベルの大規模なシステムインテグレーションを提供する力が弱いため、現在のところ同社の売上高は、同社が作業の一部を請け負っている大規模案件に依るところが大きい。これが長期的な戦略立案を難しくしている側面もある。ただし同時に、この弱みがあることにより経営陣はさらに成長に向けてパッケージソフトやサービスソリューションの開発に注力しており、新たな強みを生み出す原動力ともなり得る。
- **比較的弱い販売チャネル**　小型のパッケージソフト製品を、特に金融機関以外の大多数の顧客に販売する場合（セキュリティパッケージ製品など）に弱みとなる。これまで金融機関数社との関係を深めてきたが、今後パッケージソフト製品やSaaSおよび分散サービスソリューションを新規顧客層に販売していくには、それに適した、より広く浅い販売網が必要である。この弱みは、最も将来性のあるセキュリティシステム業務の収益性の低さによって示されている。同社は海外販売力も強くはない。海外、特にアジアでは製品自体の競争力があると感じているようだが、チャネルの構築はコストも時間もかかり、困難な課題が多々ある。

グループ企業

同社は親会社と子会社（100%所有）1 社で構成されている。
Intelligent Wave Korea Inc. – CWAT を韓国市場に販売するために設立された。

グループ戦略

海外に子会社を持つが、事業活動のほとんどは国内中心である。海外でのプレゼンスを増やそうとしているが、海外事業の収益貢献には時間が掛かるだろう。

市場とバリュー・チェーン

マーケット概略

日本の IT サービス業界は約 14 兆円の市場であり（出典：総務省・経済産業省「平成 25 年情報通信業基本調査」）。業界は数年にわたる複雑なプロジェクトの一次請負となる大手企業から、具体的な専門性を持つ中小規模の会社まで広く何層かに分類できる。大規模プロジェクト（金融機関のバックエンドオフィスシステムの統合など）は通常「最上層」の一次請負企業（株式会社エヌ・ティ・ティ・データ（東証 1 部 9613）、株式会社野村総合研究所（東証 1 部 4307）、日本 IBM 社など）が受注し、プロジェクトは部分ごとに下層の下請企業数社に割り当てられ、さらにそこから食物連鎖のように作業が下ろされ、最後は最下層の社員数人規模の小さなソフトウェア会社にたどりつく。

日本の銀行その他金融機関が求める IT ソリューションは、海外からみるとユニークである。日本には個人が自身の保有する口座間の資金移動（普通預金口座から貯蓄預金口座への移動など）や、公共料金や税金などの外部への支払いのために「口座振替」というシステムがある。このシステムにより、月の数日は取引量が膨大となる（主に 27 日と 3 日）。したがって、銀行は大量のバッチ処理を実行して円滑な決済フローを可能にしている。海外の多くの金融機関が分散型（クライアントサーバーや最近増えているクラウド型）に移行している中、いまだ日本の金融機関においてメインフレーム（専用のコンピューターセンターを占有する大型機）が IT システムの中核を占めるのは、このバッチ処理の使用が理由の一つである。

メインフレームは大型で高価である上、カスタマイズしたソフトウェアに対する埋没費用（サンクコスト）も多額である。さらに 1990 年代まで、日本企業同士の合併や海外企業の買収、人材の転職事例が比較的少なかったこともあって、システムの互換性や「ベストプラクティス」の共有に対するニーズは低かった。結果として、外部からパッケージソフトを購入し、管理していくのではなく、各企業に独自のシステムが作り上げられた。従って、システムの更新は抜本的というよりは徐々に実施された。

ただし、こうした状況はここ数年で劇的に変化した。統合や海外への事業拡大で、ほぼすべての日本の産業が分散コンピューティングモデルへ移行しつつある（銀行業界だけが例外）。また、その際、低コスト化がパッケージソフトの需要に拍車をかけた。もっとも、国内においてビジネスパッケージソフトウェア産業は完全には根付いておらず、かたや海外パッケージ製品は日本の経営慣行に合わせるために大幅なカスタマイズが必要になるため、導入時には「パッケージ製品」ではなくなってしまっているのが実情である。

こうした状況下、クラウドコンピューティングと SaaS の到来により、新たな変化が生じている。これまで日本におけるパッケージ製品の販売が難しかった理由の一つとして、システムインテグレーター（カスタマイズすることで利益を得られる）経由で導入する必要があったため、パッケージ製品を提供するインセンティブが働かなかったためと、SR 社は見ている。

一方、SaaS タイプのソリューションは、ソフトメーカーやサービスプロバイダーから直接提供することができる。たとえば、出版会社はデジタル文書のセキュリティシステムを著作権管理システムと統合して提供することができる。SR 社は、大日本印刷社との関係を踏まえれば、このような環境の変化は、同社にとって魅力的な機会をもたらすかもしれないと見ている。

顧客

主要顧客はクレジットカード会社およびその他金融機関（証券、銀行、ノンバンク）である。

サプライヤー

同社の主要事業は自社製ソフトウェアサービス業務であるが、一部のソフトウェアパッケージ製品の代理店業務も行っている（「事業概要」の項を参照）。

参入障壁

同社の主要事業であるクレジットカード処理ネットワークビジネスの参入障壁は比較的高い。参入を検討する企業が克服しなければならない最大の課題は、技術的なものであろう。つまり、24 時間無休の高い耐障害性を有する NET+1 システムと同様のシステム構築が必要になる。

もう一つの参入障壁は、NET+1 システムが既に 70%もの主要クレジットカード会社に使用されているという点である。他社が競合システムを提案しても、それに切り替えるほどの利点を同社の既存顧客に提供するのは容易ではないだろう。

他のセグメントに関しても、同様の技術を開発するためのコストと時間を鑑みると、参入障

壁は比較的高いといえる。

競合

カードビジネスのフロント業務セグメントに関して、同社の提供する製品は比較的独自性が強く、日本のクレジットカード業界で圧倒的な位置を占めているため、直接競合する企業は少ない。例として、株式会社ジェーシービー向けにクレジットカードシステムを用いて大規模統合パッケージ（バックエンドとフロントエンドの両方）を開発した IT ホールディングス株式会社（東証 1 部 3626）が挙げられる。このパッケージは、日本のバックエンドシステムとしては珍しく UNIX をベースに開発された。

また、株式会社日本総合研究所はクレジットカードシステムに関して広範な経験を有している。同社は株式会社三井住友フィナンシャルグループ（東証 1 部 8316）の完全子会社であり、公式なシステム調達先である。

代替品

同社の中核製品（NET+1）またはセキュリティ製品の代替は数少ない。クレジットカードネットワークもセキュリティ検知・防止製品も同社の顧客にとってはどちらも必須であると考えられる。

経営戦略

同社の競争戦略は、従来から差別化戦略（ユニークなコンピテンスであるネットワーク技術）およびセグメント戦略（金融機関を主な顧客グループとしている）を組み合わせたものである。確かに、同社の技術的専門性（ネットワーク構築、システムインテグレーションなど）は、これまで対象としてきた金融業界だけでなく、幅広くさまざまな業界に適用することができる。同社は、その成長の中期目標として顧客基盤（参入する業界という意味で）の拡大を掲げている。情報セキュリティは戦略的に最も焦点を当てている分野である。また、中核製品（NET+1、ACE Plus）を新興市場の企業（ネットバンクやネット証券企業）や海外に販売することを試みている。当然、大日本印刷社との関係は、同社の経営戦略を具現化させる大きな要素となり得る。

過去の業績

前期以前の業績概況（参考）

2014 年 6 月期第 3 四半期実績

2014 年 5 月 8 日、同社は 2014 年 6 月期第 3 四半期決算を発表した。2014 年 4 月 23 日に既に 2014 年 6 月期通期計画の修正が発表済であり、それに準ずる内容であった。なお、通期の会社計画については変更はない。

第 3 四半期累計期間は、売上高 5,038 百万円（前年同期比 12.2%増）、営業利益 53 百万円（前年同期は営業損失 750 百万円）、経常利益 74 百万円（前年同期は経常損失 742 百万円）、四半期純利益 20 百万円（前年同期は四半期純損失 741 百万円）となった。同社の業績は不採算案件の影響で伸び悩んでいたが、この影響が薄れ、前年同期比では大幅な増収となり、損益も大きく改善した。

売上面では、セキュリティシステム及びその他の業務は伸び悩んでおり、課題を残す内容であった。ただし、同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界においては、システムの更新やハードウェア置き換え等の設備投資案件のほか、プリペイドカード等新規サービス提供のための設備投資案件が順調に推移した。この結果カード関連業務の売上が大きく伸び、全体の増収につながった。

一方、利益面では、第 1 四半期に計上した不採算案件に係る費用増 233 百万円の影響が響き、第 2 四半期累計期間は 103 百万円の営業損失であった。しかし、堅調な売上動向を背景に第 3 四半期の営業利益は 156 百万円となり、第 3 四半期累計期間でも 53 百万円の黒字を確保した。

同社は各セグメント概況の通りである。

カードビジネスのフロント業務（売上高：3,443 百万円（前年同期比 28.1%増）、営業利益：362 百万円（前年同期は営業損失 520 百万円））

クレジットカード会社向けシステム開発受託及びシステム保守やハードウェア販売等により増収となった。好調の背景は、カード会社のサービスの多様化が進んでおり、国際ブランド（VISA など）のプリペイドカード（ギフトカードの一種）などが日本に根付きつつあり、カード関連の受注案件が増加傾向にあるため。また、消費税増税前の駆け込み需要でハードウェア販売が増加し、商品売上が増加したことも追い風となった。

利益面では、前年度に発生した不採算開発プロジェクトに係わる経費増で第 1 四半期は 79 百万円の営業損失であった。ただし、第 2 四半期以降はこの影響がほぼ消失している。好調な売上動向を背景にして、第 2 四半期以降の営業利益は黒字傾向が続いている。

システムソリューション業務（売上高：1,295 百万円（前年同期比 10.4%減）、営業利益：39 百万円（前年同期は営業損失 64 百万円））

主要顧客であるクレジッカード会社、証券会社向けのシステム開発受託を中心に案件を手掛け、上記実績となった。同社によれば、昨年のハードルが高いため大きな減収にみえるが、証券系の能力増強などの注文が増加しており、ソフトウェア開発の販売は順調とのことでありる。第 3 四半期は採算の低い案件を受注したため、利益率が若干低下したものの、この影響は第 4 四半期で出尽くす模様である。

セキュリティシステム業務（売上高：228 百万円（前年同期比 17.9%減）、営業損失：183 百万円（前年同期は営業損失 50 百万円））

情報漏洩対策システム「CWAT」の販売及び保守サービス、セキュリティ製品の販売等により上記実績となった。同事業の不調は情報漏洩対策システム「CWAT」の売上が対前年で伸びていないのが主因。同社によれば、CWAT はトラブルが少ないため、一部のユーザーで保守契約の解約が見られたことも、業績伸び悩みの一因であった。同社は、今後は CWAT の料金パッケージの見直しや効率的な運用によるコストの削減で進める意向である。

その他（売上高：70 百万円（前年同期比 7.6%減）、営業損失：165 百万円（前年同期は営業損失 113 百万円））

企業のウェブサイトで、利用者が必要としている情報へ速やかに誘導するナビゲーションを行い、ウェブサイトの付加価値と情報資産の効率性を高めるシステムツール「Face コンシェル（フェイスコンシェル）」や、各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」の販売等によって上記実績となった。

「Face コンシェル」は企業のウェブサイト上で利用者の質問に適格に応え、必要とされる情報へ速やかに誘導するナビゲーションによりウェブサイトの付加価値を高めるシステムツールである。本来は 2013 年夏の一般公開を想定していたが、公開時期が 2013 年に 12 月にずれ込んだ。同社によれば、導入した企業のホームページを見て引き合いが増加しており、今後の巻き返しを期待しているとのことである。販売は、大日本印刷社が行っていく予定である。

「CxSuite」は、イスラエルの CHECKMARK 社製の各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品である。同社によれば、ウェブアプリやサイトの脆弱性を狙う事件がニュースとして増える中、そうした事件の防止への関心が増しているとのことである。

2014 年 6 月期第 2 四半期実績

2014 年 2 月 5 日、同社は 2014 年 6 月期第 2 四半期決算を発表した。2014 年 1 月 29 日に既に 2014 年 6 月期第 2 四半期累計期間の修正が発表済であり、それに準ずる内容であった。なお、通期の会社計画については変更はない。

第 2 四半期累計期間は、売上高 3,055 百万円（前年同期比 14.2%増）、営業損失 103 百万円（前年同期は営業損失 834 百万円）、経常損失 88 百万円（前年同期は経常損失 831 百万円）、四半期純損失 72 百万円（前年同期は四半期純損失 834 百万円）であった。

同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界においては、システム更新やハードウェア置換え等の設備投資案件のほか、プリペイドカードやモバイル端末決済等のサービス提供のための設備投資案件も増加している。同社もこの機会を捉えて積極的な営業活動を実施しており、売上高の増加につながった。

一方、利益面では、第 2 四半期累計期間は 103 百万円の営業損失となり、期初の営業利益計画 20 百万円を下回る結果となった。これは、第 1 四半期に不採算案件に係る費用増 233 百万円があったためである。第 2 四半期は、この不採算案件の影響縮小により、167 百万円の営業利益を計上している。

同社は各セグメント概況について以下のように述べている。

カードビジネスのフロント業務（売上高：2,058 百万円（前年同期比 48.5%増）、営業利益：165 百万円（前年同期は営業損失 669 百万円））

クレジットカード会社やネット銀行向けのシステム開発受託及びシステム保守、ハードウェア販売等により大幅な増収となった。ただし、不採算プロジェクトの発生による外注費増加で、第 1 四半期に営業損失 79 百万円を計上したため、第 2 四半期累計期間の営業利益は 165 百万円にとどまった。

売上好調の主因は、能力増強や消費税増税対応で下期に想定していたハードウェア売上が前倒しで発生しているとのこと。また、カード会社のサービスの多様化も進んでおり、例えば、国際ブランド（VISA など）のプリペイドカード（ギフトカードの一種）が日本に根付きつつあり、プリペイドカード関連での案件受注が進展している。同社によれば、下期は、このハードウェアに付随するソリューション売上も期待されるとのことである。

一方、利益面では、第 1 四半期に計上した不採算案件の影響で伸び悩んだが、この影響は第 2 四半期にはほとんど消失している。この結果、四半期単独の利益では、第 1 四半期の 79 百万円の営業損失から、第 2 四半期は 244 百万円の営業利益に転じてしている。

システムソリューション業務（売上高：832 百万円（前年同期比 22.5%減）、営業損失：488 千円（前年同期は営業損失 39 百万円））

主要顧客であるクレジッカード会社、証券会社向けのシステム開発受託を中心に案件を手掛け、上記実績となった。同社によれば、昨年のハードルが高いため大きな減収にみえるが、ソフトウェア開発の販売は順調とのこと。部門売上高は期初計画 660 百万円を上回る水準で着地しているとのことである。同社によれば、証券系の能力増強などの注文が増加している模様であり、下期の拡販を図る計画である。

セキュリティシステム業務（売上高：122 百万円（前年同期比 27.6%減）、営業損失：158 百万円（前年同期は営業損失 53 百万円））

情報漏洩対策システム「CWAT」の販売及び保守サービス、セキュリティ製品の販売等により、上記実績となった。同事業の不調は情報漏洩対策システム「CWAT」等が対前年で伸びていないのが主因。一部の大手企業からリプレイス案件で受注があるものの、大手企業以外からの引き合いが低迷しており、「CWAT」の巻き返しが下期の課題である。景況感の回復に伴い足元の引き合いは増加基調とのことである。また、この「CWAT」では、顧客の IT 資産を管理できる機能を装備して、商品力を高めている。この新機能を装備して、販売の巻き返しを図る計画である。

その他（売上高：42 百万円（前年同期比 11.6%減）、営業損失：110 百万円（前年同期は営業損失 72 百万円））

同社が期待する新製品の「Face コンシェル」の立ち上がりの遅れや、「CxSuite」の販売伸び悩み等によって上記実績となった。

「Face コンシェル」は企業のウェブサイト上で利用者の質問に適格に応え、必要とされる情報へ速やかに誘導するナビゲーションによりウェブサイトの付加価値を高めるシステムツールである。本来は 2013 年夏の一般公開を想定していたが、公開時期が 2013 年に 12 月にずれ込んだ。同社によれば、導入した企業のホームページを見て引き合いが増加しており、今後の巻き返しを期待しているとのことである。販売は、大日本印刷社が行っていく予定である。なお、同社によれば、INTELLIGENT WAVE KOREA INC. の赤字によって、連結の営業損失は、単体の営業損失に比べて大きくなっているとのことである。INTELLIGENT WAVE KOREA INC.は、Face コンシェル出遅れで赤字となったが、2013 年 12 月に合理化を実施しており、損益は改善しているとのことである。

「CxSuite」は、イスラエルの CHECKMARK 社製の各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品である。同社によれば、ウェブアプリやサイトの脆弱性を狙う事件がニュースとして増える中、そうした事件の防止への関心が増しているとのことである。

同社によれば、カードとシステムソリューションは前期からの改善幅も大きく概ね順調であ

るが、セキュリティおよびその他の事業に出遅れ感があるとのこと。第 2 四半期以降は全般的に回復傾向が見られるが、繁忙期である第 3 四半期の販売状況次第では、会社計画を下振れる可能性もあると SR 社では見ている。

2014 年 6 月期第 1 四半期実績

2013 年 11 月 6 日、同社は 2014 年 6 月期第 1 四半期決算を発表した。

売上高は 1,278 百万円（前年同期比 40.4%増）、営業損失 270 百万円（前年同期は営業損失 613 百万円）、経常損失 268 百万円（前年同期は経常損失 617 百万円）、四半期純損失 245 百万円（前年同期は四半期企業のウェブサイト上で利用者の質問に適格に応え、必要とされる情報へ速やかに誘導するナビゲーションによりウェブサイトの付加価値を高めるシステムツール「Face コンシェル」、ならびに各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」の販売等によって上記実績となった。
純損失 385 百万円）、受注高は前年同期比 7.2%減、受注残高は同 19.3%減となった。

営業損失の原因は、複数の開発プロジェクトについて、受注金額を上回る経費が発生し不採算化したためである。前期に売上げを計上した大型開発プロジェクトについて、その後稼働していたシステムに生じた不具合の修正や、一部システム開発プロジェクトの納期の遅延により、外注費等の経費が膨らみ製造原価が増加したとしている。

第 1 四半期における不採算額は 233 百万円で（稼働後の修正対応 140 百万円、納期遅れによる経費増 93 百万円）。品質面での問題が完全に解決したわけではないため、第 2 四半期も経費が発生する見込みだが、金額は縮小するとしている。

また、第 1 四半期の単体製造原価は 1,110 百万円（前四半期 1,011 百万円）、うち人件費が 495 百万円（同 347 百万円）、外注費が 572 百万円（同 419 百万円）となった。

同社は各セグメント概況について以下のように述べている。

カードビジネスのフロント業務：売上高 785 百万円（前年同期比 132.1%増）、営業損失 79 百万円（前年同期は営業損失 449 百万円）、受注高は前年同期比 5.8%増、受注残高は同 30.8%減となった。

クレジットカード会社向けのシステム開発受託及びシステム保守、ハードウェア販売等により売上計上があった。一方、大型開発プロジェクトの不採算化を主因に営業損失を計上した。カードビジネスのフロント業務に関しては、開発、保守、ハードウェアまで前年比で増収、案件も動いており、クレジットカード会社の企業環境は改善しているとしている。カード会社のサービスの多様化も進んでおり、例えば、VISA など国際ブランドのプリペイドカード（ギフトカードの一種）が日本に根付きつつあり、プリペイドカード関連での案件受注を第 2 四

半期以降期待できるという。

システムソリューション業務：売上高 421 百万円（前年同期比 9.3%減）、営業損失 38 百万円（前年同期は営業損失 91 百万円）、受注高は前年同期比 28.5%減、受注残高は同 1.9%増となった。

主要顧客であるクレジッカード会社、ネット証券会社向けのシステム開発受託を中心に案件を手掛けた。ソフトウェア開発は売上増で順調だが、ハードウェアが若干の未達。昨年のハードルが高いため大きな減収にみえるが、計画線で推移しているとしている。今後は、ネット証券会社において、自己勘定売買部門向けにアルゴリズムトレード（高速システム売買）関連の開発案件が見込めるとしている。

セキュリティシステム業務：売上高 45 百万円（前年同期比 44.4%減）、営業損失 97 百万円（前年同期は営業損失 40 百万円）、受注高は前年同期比 22.9%減、受注残高は同 27.4%増となった。
情報漏洩対策システム「CWAT」等が対前年で伸びていないのが主因。一部の大手企業からリプレイス案件で受注があるものの、大手企業以外からの引き合いが低迷している模様であり、「CWAT」の巻き返しが今期の課題である。

その他：売上高 26 百万円（前年同期比 3.3%増）、営業損失 55 百万円（前年同期は営業損失 31 百万円）、受注高は前年同期比 34.0%増、受注残高は同 45.6%減となった。

企業のウェブサイト上で利用者の質問に適格に応え、必要とされる情報へ速やかに誘導するナビゲーションによりウェブサイトの付加価値を高めるシステムツール「Face コンシェル」、ならびに各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」の販売等によって上記実績となった。

「Face コンシェル」は、同社が中長期的に期待をしている新規事業である。第 1 四半期の段階では、顧客一社が試験的に使用を開始しており、本来既に一般公開を想定していたが公開時期が若干遅れているとしている。競合から廉価版製品も登場している模様であるが、同社は今年度中に大手企業を中心に 10 社程度へ導入し黒字化、来期は同業種内への横展開を図り、30 社程度の導入を目指すとしている。販売は、大日本印刷社が行っていく予定である。

「CxSuite」の販売に関しては、大手企業を中心に 20 社程度への導入があるが、伸びは緩やかであるとしている。セミナーなどを開催し、販促を進めている。

会社予想に修正はないものの、第 1 四半期における 233 百万円の不採算案件の影響で、今期業績には下振れリスクがあるとしている。通期営業利益は 350 百万円程度、来期の見方に関しては、不採算案件が収束しても、社内教育などを強化し販売管理費を増やすとしており、500 百万円程度になるのではないかと SR 社では推測している。

2013 年 6 月期通期実績

2013 年 8 月 7 日、同社は 2013 年 6 月期通期決算を発表した。

売上高 5,870 百万円（前年比 12.0%増）、営業損失 677 百万円（前年は営業利益 131 百万円）、経常損失 587 百万円（前年は経常利益 154 百万円）、当期純損失 349 百万円（前年は当期純利益 270 百万円）であった。

尚、同社は、2013 年 7 月に、一部のソフトウェア開発案件について、当初見積を上回る経費が発生し不採算化したため、通期業績の下方修正を行っており、同修正に沿った形で着地した。

大日本印刷株式会社（東証 1 部 7912）とのシナジーに関しては、通期で 1,238 百万円（前年比 17.9%増）であった。

同社は各セグメント概況について以下のように述べている。

- カードビジネスのフロント業務（売上高：3,201百万円（前年比39.4%増）、営業損失：569百万円（前年は営業利益228百万円）

カードビジネスのフロント業務では、主に大型開発プロジェクトの売上計上によって増収となった。クレジットカード会社等に対するソフトウェア開発やシステム保守、パッケージ販売、ハードウェア販売等による売上が寄与した。一方、前述の通り、大型開発プロジェクトの不採算化を主因に営業損失を計上した。

- システムソリューション業務（売上高：2,044百万円（前年比11.0%減）、営業利益：5百万円（同96.3%減））

システムソリューション業務では、クレジットカード会社等に対するソフトウェア開発及びシステム保守と、クレジットカード不正利用検知システム「ACE Plus」システムに係るソフトウェア開発及びシステム保守、さらにオンライン証券会社向けに高速情報基盤システムの構築等による売上が貢献した。システムソリューション業務においても、大型開発プロジェクトの不採算化を主因に営業減益となった。

- セキュリティシステム業務（売上高：506百万円（前年比3.2%減）、営業利益：40百万円（前年は営業損失71百万円））

情報漏洩対策システム「CWAT」の販売及び保守サービス、セキュリティ製品の販売等により上記実績となった。

- その他（売上高：118百万円（前年比6.0%減）、営業損失：153百万円（前年は営業損失158百万円））

各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」

や企業のウェブサイトやモバイルサイト上の情報検索を改善し、利用者のナビゲーションを的確に行うことでサイトの付加価値を高めるツール「Face コンシェル」の販売等により上記実績となった。

2013 年 6 月期は、不採算プロジェクトが 2 件発生しており、1 件は、980 百万円の損失で第 3 四半期に収束、もう 1 件は、150 百万円の損失で第 4 四半期（4-6 月期）の損益悪化の要因となった（2014 年 6 月期第 1 四半期に売上計上し、収束する予定）。

第 4 四半期（4-6 月期）の単体受注高は 1,955 百万円（前年同期比 22.1%減）。システムソリューションが 974 百万円（同 2.1%増）と増加したが、カードビジネスのフロント業務が 745 百万円（同 44.9%減）と減少した。単体受注残高は、2,288 百万円（同 2.8%減）。システムソリューションが 1,009 百万円（同 10.5%増）と伸びたが、カードビジネスのフロント業務が 1,235 百万円（同 10.8%減）と減少した。

また、第 4 四半期の単体製造原価は 758 百万円（前四半期 935 百万円）、うち人件費が 327 百万円（同 490 百万円）、外注費が 352 百万円（同 769 百万円）と減少しており、業績は回復の方向へ推移している。

2013 年 6 月期第 3 四半期実績

2013 年 5 月 8 日、同社は 2013 年 6 月期第 3 四半期決算を発表した。

第 3 四半期累計期間は、売上高 4,488 百万円（前年同期比 16.1%増）、営業損失 750 百万円（前年同期は営業利益 99 百万円）、経常損失 742 百万円（前年同期は経常利益 102 百万円）、四半期純損失 741 百万円（前年同期は四半期純利益 228 百万円）であった。
同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界や金融業界においては、これまで先送りになってきたシステム更新等の投資が再開されつつあり、同社は大手クレジットカードやネット銀行のシステム開発案件を受注し、開発作業を進めているという。

第 2 四半期累計期間において営業損失を計上する主因となった大型開発プロジェクトは、第 3 四半期会計期間に検収を完了。その結果、第 3 四半期会計期間は売上高 1,812 百万円（前年同期比 35.5%増）、営業利益 85 百万円（同 21.7%増）と業績は回復傾向にあるとのことだ。

同社は修正後の会社予想に対し、総じてほぼ計画通りで進捗しているとコメントしている。セグメント別の売上高の進捗率は、カードビジネスのフロント業務 86.7%、システムソリューション業務 72.3%、セキュリティシステム業務 55.4%、その他（新規事業）が 38.0%である。カードビジネスのフロント業務は、好調な受注環境を背景に計画比上積みを目指すとしている。また、セキュリティシステム業務は毎年 4 月に情報漏洩対策システム「CWAT」の更新タイミングを迎えるため、第 4 四半期に売上が偏る傾向がある。その他についてはやや計画よりも遅れ気味とのことだ。一方、セグメント別の営業利益に関しては、カードビジネスのフロント業務は通期会社予想の達成はやや厳しいが、セキュリティシステム業務は、

固定費を減らし、損益分岐点を引き下げた効果もあって、会社予想比で上振れるだろうと述べている。

同社は各セグメント概況について以下のように述べている。

- カードビジネスのフロント業務（売上高：2,687百万円（前年同期比61.5%増）、営業損失：520百万円（前年同期は営業利益227百万円）

クレジットカード会社やネット銀行向けのシステム開発受託及びシステム保守、ハードウェア販売等により大幅な増収となった。一方、上記の通り、大型開発プロジェクトの不採算化を主因に営業損失を計上した。

大型開発プロジェクトの不採算化について影響額は約 980 百万円とのことである（第 2 四半期累計期間までに計上したのが 891 百万円、第 3 四半期に 89 百円が発生）。その分カードビジネスのフロント業務における営業利益が押し下げられた格好となる。

なお、不採算プロジェクトの影響は既に収束している。第 3 四半期会計期間は営業利益 148 百万円であり、第 2 四半期累計期間の営業損失 669 百万円より改善しつつある。

受注環境は良好なようだ。主要顧客であるクレジットカード各社の業績回復によって、システム投資案件が増加しつつあるほか、ネットショッピングや NFC（注）搭載端末の普及などを背景に電子決済手段の多様化が進行中で、開発案件が増加中であるとしている。

（注）NFC：非接触 IC カードに使われる近距離無線通信の国際標準規格である。搭載機器を近づけるだけでデータのやり取りが行える。

- システムソリューション業務（売上高：1,445百万円（前年同期比19.9%減）、営業損失：64百万円（前年同期は営業利益97百万円））

主要顧客であるクレジッカード会社、証券会社向けのシステム開発受託を中心に案件を手掛け、上記実績となった。

カード系・その他事業において、同社は近年の課題として、「ACE Plus」の海外展開を掲げていた。この件に関しては、受注を獲得し、インドネシアで導入作業を開始したとしている。今後は東南アジアにおける複数拠点への順次展開を計画している。

大日本印刷株式会社（東証 1 部 7912）との連携に関しては、通期で 1,150 百万円をめざしているが、第 3 四半期累計期間実績は、1,080 百万円であった。その中の一つの取り組みが、大日本印刷社が手掛けている「DNP モバイル Wallet サービス」の構築とアプリ開発に同社が関わっていくことである。大日本印刷社は、株式会社ジェーシービーと共同で、「モバイル Wallet」について国内初の実証実験を 2013 年 1 月より開始している。

証券会社向けのシステム開発受託は、ネット証券の案件を手掛けるも前年同期の大型案件の

反動で減収減益となった。2012 年後半以降、株式市況は回復基調にあり、売買高も膨らむなど証券会社をめぐる収益環境は改善している。しかし、大手証券会社を中心に、大規模なシステム構築案件は一巡しており、そうした相場好転の影響は同社には波及していない模様だ。

- セキュリティシステム業務（売上高：277百万円（前年同期比5.7%減）、営業損失：50百万円（前年同期は営業損失127百万円））

情報漏洩対策システム「CWAT」の販売及び保守サービス、セキュリティ製品の販売等により上記実績となった。

同社は当該業務における課題として、新規顧客に対する営業拡大を挙げているが、そのための方策の一つが、管理用インターフェース改善し、操作性を向上させた「CWAT バージョン 5.0」の普及である。「CWAT バージョン 5.0」は 2013 年 6 月 10 日の出荷開始であり、累計 1,000 社導入を目指すという。また、仮想デスクトップ環境「CITRIX XenAPP」を監視し、操作ログを取得することにより、クライアントユーザの仮想環境下での PC 操作を管理する「VeTracer」をもって新規顧客への営業拡大を進めている。

- その他（売上高：76百万円（前年同期比24.7%減）、営業損失：113百万円（前年同期は営業損失98百万円））

各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」の販売等によって上記実績となった。

また、企業のウェブサイトやモバイルサイト上の情報検索を改善し、利用者のナビゲーションを的確に行うことでサイトの付加価値を高めるツール「Face コンシェル」の受注活動を本格化している。当初予定よりも遅れたが、2013 年 7 月よりサービス開始をする予定であり、実際のサービスを他の潜在顧客がみることによる反響を期待、更なる受注獲得をめざすとしている。

2013 年 6 月期第 2 四半期実績

2013 年 2 月 6 日、同社は 2013 年 6 月期第 2 四半期決算を発表した。2013 年 2 月 1 日に既に 2013 年 6 月期第 2 四半期累計期間及び通期会社予想の修正は発表済である。

第 2 四半期累計期間は、売上高 2,677 百万円（前年同期比 5.8%増）、営業損失 834 百万円（前年同期は営業利益 29 百万円）、経常損失 831 百万円（前年同期は経常利益 33 百万円）、四半期純損失 835 百万円（前年同期は四半期純利益 175 百万円）であった。

2012 年 6 月期において、同社は新規の業務分野に取り組んだ大型開発プロジェクトを受注し、同社の事業領域と売上規模を拡大する取組みとして開発作業を進めてきた。しかし、2013 年 6 月期に入り、第 1 四半期において受注額を上回る経費が発生（不採算化）し、製造原価が大幅に増加、営業損失を計上した。

第 2 四半期累計期間において、当該開発プロジェクトによるシステムは稼働を開始したが、その後発生した不具合等についての修正作業によって計画を超える経費が発生した上、開発作業の継続に伴い今後発生が見込まれる経費について一部を引当計上したため、営業損失は上記の通りとなった。同社によれば、プロジェクト不採算化による影響額は約 890 百万円とのことである。内訳は、不採算プロジェクト損失が約 750 百万円、原価引当計上が約 141 百万円であり、その分カードビジネスのフロント業務における営業利益が押し下げられた格好となる。

同社は各セグメント概況について以下のように述べている。

- カードビジネスのフロント業務（売上高：1,386百万円（前年同期比30.2%増）、営業損失：669百万円（前年同期は営業利益155百万円）

クレジットカード会社やネット銀行向けのシステム開発受託及びシステム保守、ハードウェア販売等により大幅な増収となった。一方、上記の通り、大型開発プロジェクトの不採算化を主因に営業損失を計上した。

同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界においては、業績改善などもあってこれまで先送りになってきたシステム更新やハードウェア置換え等の設備投資案件が増加しつつあり、同社製品を利用したシステムの機能強化等の開発案件の引き合いも増えてきたという。

「NET+1」の展開に加え、今後の取り組みとして、同社は新規業務分野（ポイントカードシステム開発案件等）等の獲得を指摘している。これは、具体的には、「システムソリューション業務」の項目で記載している、「DNP モバイル Wallet サービス（通期会社予想の項参照）」が関わってくる。

- システムソリューション業務（売上高：1,073百万円（前年同期比16.8%減）、営業損失：39百万円（前年同期は営業利益97百万円））

主要顧客であるクレジッカード会社、証券会社向けのシステム開発受託を中心に案件を手掛け、上記実績となった。

カード系・その他事業において、同社は近年の課題として、「ACE Plus」の海外展開を掲げていた。この件に関しては、受注を獲得し、インドネシアで導入作業を開始したとしている。今後は東南アジアにおける複数拠点への順次展開を計画している模様だ。

大日本印刷株式会社（東証 1 部 7912）との連携に関しては、通期で 1,150 百万円をめざしている。その中の一つの取り組みが、大日本印刷社が手掛けている「DNP モバイル Wallet サービス」の構築とアプリ開発に同社が関わっていくことである。大日本印刷社は、株式会社ジェーシービーと共同で、「モバイル Wallet」について国内初の実証実験を 2013 年 1 月より開始している。

証券系事業においては、市場が活況を呈するとともに証券会社の業績は改善しつつある。た

だし、大手証券会社等で大規模な需要は発生していない模様である。

- セキュリティシステム業務（売上高：169百万円（前年同期比12.8%増）、営業損失：53百万円（前年同期は営業損失127百万円））

情報漏洩対策システム「CWAT」の販売及び保守サービス、セキュリティ製品の販売等により上記実績となった。

セキュリティシステム業務における課題として、同社は新規顧客の獲得を掲げている。同社はこれまで、同業務における損益分岐点を下げるための取り組みを行ってきたが、費用構造改革が一定程度成果を挙げたとみて、今後は売上拡大を目指す構えだ。そのために、2012 年 10 月に開催された「情報セキュリティ EXPO」において PC 内の資産管理機能が追加された「CWAT」を出展、新規顧客に営業活動中であるほか、2013 年春には仮想デスクトップ環境の操作ログ管理ツール「VeTracer」をリリースする予定であるとしている。

- その他（売上高：47百万円（前年同期比95.6%増）、営業損失：72百万円（前年同期は営業損失96百万円））

各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」の販売等によって上記実績となった。また、企業のウェブサイトやモバイルサイト上の情報検索を改善し、利用者のナビゲーションを的確に行うことでサイトの付加価値を高めるツール「Face コンシェル」の受注活動を本格化しており、1 社から受注を獲得したとしている。

2013 年 6 月期第 1 四半期実績

2012 年 11 月 2 日、同社は 2013 年 6 月期第 1 四半期決算及び 2013 年 6 月期第 2 四半期累計期間会社予想の修正を発表した。

売上高は 910 百万円（前年同期比 16.8%減）、営業損失 613 百万円（前年同期は営業損失 58 百万円）、経常損失 617 百万円（前年同期は経常損失 56 百万円）、四半期純損失 385 百万円（前年同期は四半期純損失 39 百万円）となった。

同社によれば、営業損失の原因は、不採算化した大型開発プロジェクトについて、当第 1 四半期においても受注金額を上回る経費が発生したためとのことである。また、当該開発プロジェクトは、第 2 四半期累計期間内に完了する予定だが、この間に発生が見込まれる経費についても一部を第 1 四半期に引当計上したため、製造原価が通常より大幅に増加したとしている。

同社は各セグメント概況について以下のように述べている。

- カードビジネスのフロント業務（売上高：338百万円（前年同期比31.9%減）、営業損失：449百万円（前年同期は営業利益63百万円）

クレジットカード会社向けのシステム開発受託及びシステム保守、ハードウェア販売等により売上計上があった。一方、大型開発プロジェクトの不採算化を主因に営業損失を計上した。

- システムソリューション業務（売上高：464百万円（前年同期比10.4%減）、営業損失：91百万円（前年同期は営業利益4百万円））

主要顧客であるクレジッカード会社、証券会社向けのシステム開発受託を中心に案件を手掛け、上記実績となった。

カード系・その他事業において、同社は近年の課題として、「ACE Plus」の海外展開を掲げていた。この点に関しては、日系企業への商談を継続しており、第 2 四半期までの受注獲得、下期の売上計上を見込むとしている。

証券系事業においては、厳しい事業環境が継続している。そうした中、新規案件の掘り起こしを目的に、同社の技術者を顧客先に派遣しているほか、顧客の範囲を拡大するために、信託銀行の資金運用系の部署等にも営業活動を行っている模様である。

- セキュリティシステム業務（売上高：82百万円（前年同期比11.7%増）、営業損失：40百万円（前年同期は営業損失70百万円））

情報漏洩対策システム「CWAT」の販売及び保守サービス、セキュリティ製品の販売等により上記実績となった。

- その他（売上高：25百万円（前年同期比415.4%増）、営業損失：31百万円（前年同期は営業損失54百万円））

各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」の販売等によって上記実績となった。

「CxSuite」は、イスラエルの CHECKMARK 社製の各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品である。同社によれば、ウェブアプリやサイトの脆弱性を狙う事件がニュースとして増える中、そうした事件の防止への関心が増しているとのことである。同社は、契約更改によって 2012 年 10 月から「CxSuite」の国内独占代理店となっており（それ以前は国内非独占販売店）、上記社会的ニーズをも捉えた上で「CxSuite」の拡販をより積極的に進めたいとしている。

2013 年 6 月期第 2 四半期累計期間の会社予想の修正は下記の通り。
2013 年 6 月期第 2 四半期累計期間会社予想

- 売上高：2,680百万円（据え置き）
- 営業損失：600百万円（前回予想は営業利益10百万円）
- 経常損失：600百万円（同経常利益15百万円）
- 四半期純損失：370百万円（同四半期純利益10百万円）

同社は、会社予想の下方修正要因として、上記大型開発プロジェクトの不採算化を指摘して

いる。一方、通期会社予想は、期初予想を据え置いた。クレジットカード業界の一部顧客で投資案件（システム更新やハードウェア置換え等）が顕在化しつつある状況下、同社としては積極的な営業活動を行う予定であり、今後状況が確定した時点で適正に開示するとしている。

本不採算化したプロジェクトは、2012 年 6 月期に発生したものであり、2013 年 6 月期通期会社予想にも同社は、影響額として一定の製造原価増加を織り込んでいた。ただし、2013 年 6 月期の期初予想を上回る原価が発生、ないしは発生する見込みとなって一部を引当計上したことが、今回の第 2 四半期累計期間の会社予想修正へとつながっている。2012 年 11 月に第 1 フレーズをリリース済みであり、残りの第 2 フレーズを 2012 年内で終了予定のため、2013 年 6 月期第 3 四半期以降も本不採算化したプロジェクトの負の影響が生じる可能性は少ないものとみられる。また、当該案件以外については、全般的に利益率の改善が想定以上に進んでいると同社は述べている。

通期会社予想は据え置かれたが、同社は期初時点で既に売上高が会社予想を上振れる可能性については言及していた。今回、本不採算化したプロジェクトの影響が当初想定よりも膨らんだため、そうしたバッファー以上の更なる上積みが必要になったものと SR 社は理解している。幸い、同社も述べているように一部のクレジットカード会社や銀行で大規模なシステム更新が計画されているなど、環境としては追い風も吹いている。後は、同社が受注として実際に刈り取ることができるかという点に尽きよう。

2012 年 6 月期通期実績

2012 年 8 月 8 日、同社は 2012 年 6 月期通期決算を発表した。

売上高は 5,242 百万円（前年比 10.1%増）、営業利益 132 百万円（同 59.0%減）、経常利益 155 百万円（同 54.8%減）、当期純利益 270 百万円（同 108.9%増）となった。当期純利益は繰延税金資産の計上による法人税等の調整により、増益となった。

同社は 2012 年 7 月 25 日に通期会社予想の下方修正を発表していたが、主にカードビジネスのフロント業務で売上が期初計画に至らなかった他、当初見積を上回る経費が発生したこと、開発案件の品質管理を向上させる取組みを行ったことにより製造原価が増加したことなどが、期初計画を下回った要因であり、かつ増収・営業減益となった背景でもある。つまり、システムソリューション業務増加によって全社ベースで増収となったものの、売上構成の変化（カードビジネスのフロント業務の構成比が低下、システムソリューション業務の構成比が上昇）やカードビジネスのフロント業務の減益幅が大きかったことが響いた格好といえる。同社は、今回の経費増加、製造原価増加を踏まえ、社内に品質管理の専門部署を設置。開発プロジェクトの効率的な遂行に努めて行くとしている。

第 4 四半期末時点でカードビジネスのフロント業務を中心に高水準の受注残が積み上がっている。その着実な執行が注目される。

同社によれば、各セグメントの状況は以下の通りであった。

- カードビジネスのフロント業務（売上高：2,296百万円（前年比16.9%減）、営業利益：228百万円（同67.2%減）

クレジットカードのオンライン決済に係るシステム開発について、フロント業務からバックオフィス業務へとこれまでより対応業務の幅を広げた大規模な新規案件を受注した。しかし、この開発プロジェクトについて当初見積を上回る経費が発生し不採算化したため、製造原価が増加、大幅な減益となった。

カードビジネスのフロント業務は共通経費の配賦前のベースで営業利益 562 百万円と 2011 年 6 月期の同 1,119 百万円より 557 百万円の減益となった。減益の内訳は、減収影響が約 300 百万円、不採算化プロジェクト影響が約 160 百万円、原価増加 100 百万円であった。

不採算化プロジェクト影響に関しては、2013 年 6 月期上期まで残存する模様だ。ただし、同社は今後コスト管理の体制見直しに着手することによって、プリジェクト管理や製造原価抑制に努めて行くとしている。

- システムソリューション業務（売上高：2,296百万円（前年比54.2%増）、営業利益：133百万円（2011年6月期は営業損失56百万円））

親会社である大日本印刷株式会社（東証 1 部 7912）のグループ会社向けのシステム開発受託、オンライン証券会社向けに高速情報基盤システムの構築等に係る売上があったことなどから上記実績となった。

証券系事業に関しては、株式売買代金の低迷等に示されるように、証券会社の業績が低迷する中にあっても、売上高が 728 百万円（2011 年 6 月期は 639 百万円）と大幅に増加した。2011 年 6 月期の延伸案件が含まれていたこともあるが、オンライン証券会社向けの実績を収めるなど順調だったようだ。

カード系・その他事業の売上高は 1,568 百万円（2011 年 6 月期は 850 百万円）と大幅に増加。同社はこの要因として、大日本印刷社とのシナジー効果を挙げている。2012 年 6 月期における同効果としては、上期に大日本印刷グループの「ハイブリッド書店システム（2012 年春にサービスイン）」等に伴う受託開発があったほか、下期に入って、ユーザーサイドで印刷等も含めた BPO（Business Process Outsourcing、企業が自社の業務処理（ビジネスプロセス）の一部を、外部の業者にアウトソーシングすること）の動きも出てきており、同社と大日本印刷社との共同で同業務を引き受けていることによると同社は述べている。

- セキュリティシステム業務（売上高：522百万円（前年比3.0%増）、営業損失：71百万円（2011年6月期は営業損失318百万円））

情報漏洩対策システム「CWAT」の販売及び保守サービス等を売上計上した。また、年度当初より組織体制を見直し、経費削減に努めてきた結果、営業損失は前年より改善した。

- その他（売上高：125百万円、営業損失：158百万円）

事業セグメントに含まれない他社製システム販売を行う事業である。企業のウェブサイトやモバイルサイト上の情報検索を改善し、利用者のナビゲーションを的確に行うことでサイトの付加価値を高めるシステムツール「Face コンシェル」を新規に開発し販売した。また、企業の情報セキュリティガバナンスを高めるために、各種業務アプリケーションのソースコード上の脆弱性を検知するパッケージ製品「CxSuite」の販売を開始し、実績を上げた。

2011 年 6 月期通期実績

2011 年 8 月 10 日、同社は 2011 年 6 月期通期決算を発表した。

同社は 2011 年 8 月 3 日に 2011 年 6 月期通期業績予想の修正を行っており、修正値通りの着地であった。

売上高は前年比 3.9%減の 4,763 百万円。1）同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界各社が、利息過払い請求への対応や貸金業法等改正による厳しい事業環境変化に対応するためシステム投資を抑制したこと、2）証券会社各社もシステム投資を慎重に選択する姿勢が続いたこと、などからソフトウェア開発やパッケージ販売等の売上が減少した。

営業利益は前年比 10.4%減の 321 百万円。1）ソフトウェア開発業務における効率的なプロジェクト管理・執行、2）ハードウェア販売における原価抑制、3）全社的な経費節減の取り組み、などに取り組んだ結果、当初予想は上回った。しかし、減収影響を補うには至らず、減益となった。

同社によれば、セグメント毎の概況は以下のようになる。

「カードビジネスのフロント業務」：売上高は 2,766 百万円（前年比 14.9%増）、営業利益は 695 百万円（前年比 15.2%増）であった。売上高は当初予想 2,440 百万円を上回った。同社はこの点について、主要顧客のカード会社が更新投資のタイミングに入っており、ハードウェアの売上が伸びたと指摘している。また、カード会社は次期システムのような大規模なシステム投資を見送る代わりに、既存のシステムを増強する傾向があるのことであり、それによってハードウェアの売上が伸びた側面もあるとのことだ。

「システムソリューション業務」：売上高は 1,489 百万円（前年比 20.5%減）、営業損失は 56 百万円（2010 年 6 月期は営業利益 167 百万円）であった。売上高の内訳はカード系・その他事業が 850 百万円（2010 年 6 月期：1,050 百万円）、証券系事業が 639 百万円（2010 年 6 月期：823 百万円）といずれも減収となった。同社は 2011 年 6 月期第 3 四半期終了時点で、カード系・その他事業の受託開発が厳しいので、証券系事業でカバーしていきたいと述べていたが、証券系も事業も計画を下回ったとのことだ。もっとも、証券系事業の売上高が計画を下回った点については延伸であり、2012 年 6 月期にその分の売上計上ができるだろ

うと同社は述べている。

「セキュリティシステム業務」：売上高は507百万円（前年比24.9%減）、営業損失は318百万円（2010年6月期は営業損失413百万円）であった。製造業各社を中心に営業活動を進めてきたがシステム投資抑制傾向が続き、新規顧客獲得が難しかったほか、東日本大震災の影響で商談の一部が延期されたと同社は述べている。同社は2011年6月期のセキュリティシステムの黒字化をめざしていたが、その目標は2012年6月期に引き継がれた格好となった。

2010年6月期通期実績

2010年8月11日、同社は2010年6月期通期業績を発表した。売上高は4,957百万円（前年比10.3%減）、営業利益は358百万円（前年比56.6%増）、経常利益は388百万円（前年比64.9%）、当期純利益は212百万円（前年比12.6%）であった。同社は2010年8月4日に2010年6月期通期業績予想の修正を行っており、概ね修正後の業績予想並みの実績となった。

カードビジネスのフロント業務は、引き続き厳しい環境にある。売上高は2,407百万円と当初予想の2,259百万円を上回ったが、クレジットカード会社が厳しい事業環境に直面し、システム投資を抑制するなか、前年度比△6.8%となった。ただし、外注費を抑制するなどプロジェクト管理の効率化を実施、固定費の削減を実施した結果、営業利益は前年度比17.6%となった。

システムソリューション業務は、売上高が前年度比で△9.1%となったものの、1,873百万円と当初予想の1,740百万円を上回った。東京証券取引所の新売買システム「アローヘッド」の稼働で関連の売上高が寄与した。また、営業利益はカードビジネスのフロント業務と同様、ソフトウェア開発において効率的なプロジェクト管理が実施された結果、前年度比5.4%となった。

セキュリティシステム業務においては、製造業を中心とした投資抑制傾向を受けて、新規の顧客獲得が進まず、売上高は前年度比△23.6%、267百万円の営業損失となった。

損益計算書

損益計算書（百万円）	10年6月期 連結	11年6月期 連結	12年6月期 連結	13年6月期 連結	14年6月期 連結	15年6月期 会社予想
売上高	**4,957**	**4,763**	**5,242**	**5,871**	**6,558**	**6,400**
前年比	-10.3%	-3.9%	10.1%	12.0%	11.7%	-2.4%
売上原価	3,120	3,121	3,867	5,397	5,217	
売上総利益	**1,837**	**1,642**	**1,374**	**473**	**1,342**	
売上総利益率	37.1%	34.5%	26.2%	8.1%	20.5%	
販売費及び一般管理費	1,479	1,321	1,243	1,151	1,196	
売上高販管費比率	29.8%	27.7%	23.7%	19.6%	18.2%	
営業利益	**358**	**321**	**132**	**-678**	**146**	**380**
前年比	56.6%	-10.3%	-59.0%	-	-	161.1%
営業利益率	7.2%	6.7%	2.5%	-	2.2%	5.9%
営業外収益	36	31	29	96	44	
営業外費用	6	10	6	5	5	
経常利益	**388**	**342**	**155**	**-587**	**184**	**400**
前年比	64.9%	-11.8%	-54.8%	-	-	117.5%
経常利益率	7.8%	7.2%	2.9%	-	2.8%	6.3%
特別利益	139	37	20	67	1	
特別損失	102	119	20	16	0	
法人税等	212	131	-115	-187	86	
当期純利益	**212**	**129**	**270**	**-349**	**87**	**250**
前年比	12.6%	-38.9%	108.9%	-	-	188.2%
純利益率	4.3%	2.7%	5.2%	-	1.3%	3.9%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

売上高は変動が激しい。同社の事業セグメントの割合は、カードビジネスのフロント業務関連の受注の状況に大きく左右される。同社が上場した 2001 年 6 月以降で増収率が最も高かったのは 2006 年 6 月期である（前年比 37.9%増）。2006 年 6 月期の売上高の増加の大半は、クレジットカード会社各社からの受注増とハードウェアの売上に起因している。セグメントでいえば「システムソリューション業務」および「セキュリティシステム業務」の両セグメントの寄与が大きかった。同社は同年度に ACE（クレジットカード不正検知プログラム）および CWAT（情報配信セキュリティプログラム）の新バージョンをリリースしている。

売上総利益率は全社ベースでは比較的安定しているが、2013 年 6 月期は不採算案件の影響で大きく落ち込み、2014 年 6 月期第 1 四半期までその影響が残った。営業利益率は 2001 年 6 月期の 31.5%から 2012 年 6 月期には 2.5%へと低下している（2013 年 6 月期は営業損失）。同社の販売管理費で構成比率が高いのは人件費であるが（下図を参照）、2008 年 6 月期から 2009 年 6 月期にかけて研究開発費を増やしている。

同社は 2001 年 6 月期から 2014 年 6 月期までの間、大きな特別損失を 2 回計上している。2007 年 6 月期、2008 年 6 月期である。2007 年 6 月期の損失計上額は 466 百万円で、主な内訳はソフトウェア臨時償却費（146 百万円）、訴訟費用（114 百万円）、および投資損失引当金繰入額（156 百万円）である。2008 年 6 月期の損失計上額は 398 百万円で、主な内訳は減損損失（145 百万円）とソフトウェア臨時償却費（137 百万円）である。

当初会社計画と実績

期初会社予想と実績（百万円）	10年6月期 連結	11年6月期 連結	12年6月期 連結	13年6月期 連結	14年6月期 連結
売上高（期初予想）	5,003	5,330	5,300	5,500	6,000
売上高（実績）	4,957	4,763	5,242	5,871	6,558
期初会予と実績の格差	**-0.9%**	**-10.6%**	**-1.1%**	**6.7%**	**9.3%**
営業利益（期初予想）	150	230	400	200	400
営業利益（実績）	358	321	132	-678	146
期初会予と実績の格差	**138.7%**	**39.6%**	**-67.1%**	**-**	**-**
経常利益（期初予想）	163	250	410	220	400
経常利益（実績）	388	342	155	-587	184
期初会予と実績の格差	**137.9%**	**36.8%**	**-62.3%**	**-**	**-**
当期利益（期初予想）	176	120	220	140	250
当期利益（実績）	212	129	270	-349	87
期初会予と実績の格差	**20.4%**	**7.9%**	**23.0%**	**-**	**-**

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の売上予想のブレが少ない一因は、同社の主要製品である大規模ソフトウェア案件が長期プロジェクトであること、保守の売上比率が高いことなどがあげられる。2014 年 6 月期は、主要な事業領域であるクレジットカード業界の設備投資需要好転や、2014 年 4 月の消費増税実施前の駆け込み需要によるハード販売の増加により、期初計画を大きく上回る結果となった。

ただし、営業利益以下については、事業毎の売上構成比やプロジェクトの採算等によって上下に大きく乖離する傾向が見受けられる。

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	10年6月期 連結	11年6月期 連結	12年6月期 連結	13年6月期 連結	14年6月期 連結
資産					
現金・預金・有価証券	2,090	2,783	2,808	2,085	2,420
売掛金	1,098	826	814	689	660
貸倒引当金	-12	-1	-1	0	0
たな卸資産	133	122	480	577	251
その他	142	93	234	209	193
流動資産合計	**3,450**	**3,822**	**4,335**	**3,560**	**3,524**
有形固定資産					
建物、土地	499	536	393	395	401
減価償却累計額	154	189	140	150	158
機器	3	0	0	0	0
減価償却累計額	3	0	0	0	0
その他の固定資産	268	279	290	293	303
減価償却累計額	210	237	259	269	283
有形固定資産合計	**403**	**388**	**327**	**307**	**290**
投資その他の資産合計	**1,470**	**1,375**	**1,495**	**1,573**	**1,459**
無形固定資産					
ソフトウエア	112	108	198	279	353
その他	17	24	8	36	14
無形固定資産合計	**128**	**132**	**206**	**315**	**367**
固定資産合計	**2,002**	**1,895**	**2,028**	**2,195**	**2,116**
資産合計	**5,451**	**5,717**	**6,363**	**5,755**	**5,640**
負債					
買掛金	104	249	617	377	192
短期有利子負債	0	0	0	0	0
その他	484	516	530	631	690
流動負債合計	**587**	**765**	**1,147**	**1,007**	**881**
長期有利子負債	0	0	0	0	0
その他	221	246	296	301	307
固定負債合計	**221**	**246**	**296**	**301**	**307**
有利子負債（短期及び長期）	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
負債合計	**808**	**1,011**	**1,443**	**1,308**	**1,188**
純資産（株主資本）					
資本金	844	844	844	844	844
資本剰余金	560	560	560	560	560
利益剰余金	3,251	3,248	3,346	2,865	2,820
純資産合計	**4,643**	**4,706**	**4,920**	**4,447**	**4,451**
運転資金	1,126	698	677	889	719
有利子負債合計	0	0	0	0	0
ネット・デット	-2,090	-2,783	-2,808	-2,085	-2,420

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

資産の部

同社の資産基盤は、IT 企業にありがちな固定資産に比べ流動資産の比率が高いことで特徴づけられる。流動資産のほとんどが現金・現金同等物および売上債権である。

負債の部

同社は 2006 年 6 月期以来、借入はゼロであるが、過去には有利子負債による資金調達をしていた。負債のほとんどは仕入債務である。

資本の部

資本の部は、減損などによる大きな変動はない。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 （百万円）	10年6月期 連結	11年6月期 連結	12年6月期 連結	13年6月期 連結	14年6月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー	301	795	252	-588	620
投資活動によるキャッシュフロー	-200	-61	-25	3	-47
FCF（A+B）	**101**	**734**	**227**	**-585**	**573**
財務活動によるキャッシュフロー	310	-132	-138	-142	-142
減価償却費及びのれん償却費（A）	142	149	107	131	190
設備投資（B）	-120	-117	-93	-207	-450
運転資本増減（C）	125	-272	347	-27	-355
単純FCF（NI+A+B-C）	**109**	**433**	**-63**	**-398**	**182**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

営業活動によるキャッシュフロー

営業活動によるキャッシュフローは概して当期純利益によって変動しているが、上表に見られるように運転資本増減の影響も受けている。なお、。2013 年 6 月期は不採算案件の影響で営業キャッシュフローは悪化したが、2014 年 6 月期は不採算案件の縮小により好転している。

投資活動によるキャッシュフロー

主なものは投資有価証券および無形固定資産の取得である。2010 年 6 月期は投資事業組合からの分配金 213 百万円はあったが、投資有価証券の取得 300 百万円と定期預金の預入 100 百万円があった。2011 年 6 月期以降は無形固定資産の取得が中心であるが。2013 年 6 月期においては、投資有価証券の売却による収入 368 百万円が計上されたため、3 百万円のプラスとなった。また、2014 年 3 月期は、無形固定資産の取得 215 百万円があったが、定期預金の払い戻し 200 百万円で相殺されている。

財務活動によるキャッシュフロー

過去 5 年間の財務活動によるキャッシュフローの中心は配当金の支払いである。それ以外で大きかった項目としては、2010 年 6 月期に自己株式の処分 433 百万円があった。

その他情報

沿革

同社は 1984 年に現会長の安達一彦氏により設立され、近代化する日本のクレジットカード会社のニーズを満たすために創業された（同年 NTT データ社が日本初のオンラインクレジットカードネットワークを構築した。それまでのオーソリゼーション業務は電話で、取引の記録は紙ベースで行われていた）。安達氏は日本タンデムコンピューターズ社で得たフォールトトレランスシステムの経験を活用し、フロントエンドネットワークに対する新たな需要を満たし、利益を得られることを発見した。

さらなるネットワーク接続需要の増大に対応して、中核製品 NET+1 が開発された。1980 年末の UC カード社のアップグレードプロジェクトにおいて同社は、必要な変更を適用するには独自開発されたシステムのコード半分以上が書き換えになることが分かった。取引処理において異なるシステム間で相互接続を可能にするパッケージソリューションのニーズを見た同社は 1989 年に NET+1 パッケージを開発した。

業界における最初の変革の波は、マスターカード社が 1990 年代初頭にブランド方針を変更し、マスターカードの他のクレジットカード会社との共同ブランディングを許可した時に始まった。このブランド方針の決定が、後にはマルチブランド化とつながり（カード発行会社がビザとマスターカードの 2 種類のカードを発行できるようになった）、さらにネットワーク接続の需要が増えインテリジェント ウェイブ社の受注増につながった。

次の大規模な変革の波は 1990 年代後半から 2000 年代にかけて起こった。バブル崩壊を主因として銀行の統廃合が相次ぎ、金融業界が再形成された。この再編によるインテグレーションの需要は 2010 年現在でも続いている。

2001 年 6 月、同社は JASDAQ 証券取引所に上場している。

ニュース＆トピックス

企業ニュース＆トピックス

2014 年 4 月
2014 年 4 月 2 3 日、同社は 2014 年 6 月期通期業績予想の修正を発表した。

2014 年 6 月期通期業績予想
- 売上高：6,500百万円（前回予想6,000百万円）
- 営業利益：170百万円（同400百万円）
- 経常利益：190百万円（同400百万円）

- 四半期純利益：90百万円（同250百万円）
-

同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界においては、システムの更新やハードウェア置き換え等の設備投資案件が順調に推移している。主要顧客に対するソフトウェア開発やハードウェアの販売による売上が伸長していることから、売上高については当初予想の6,000 百万円から 6,500 百万円に上方修正した。

一方、利益については、セキュリティシステム業務とその他（新規事業）業務の売上高が当初予想を下回る見込みとなり、それに伴い営業利益、経常利益、当期純利益を下方修正したとのことである。

2014 年 1 月

2014 年 1 月 29 日、同社は 2014 年 6 月期第 2 四半期累計期間の会社予想の修正を発表した。通期の業績予想に修正はない。

2014 年 6 月期第 2 四半期累計期間会社予想
- 売上高：3,055百万円（前回予想2,600百万円）
- 営業利益：△103百万円（同20百万円）
- 経常利益：△88百万円（同20百万円）
- 四半期純利益：△72百万円（同12百万円）

同社は、第 2 四半期累計期間業績予想の修正について、以下のように述べている。
- 売上高は、既存顧客のシステム更新に係るハードウェア販売について、計画より早期に売上を計上したため、当初予想を455百万円上回る見込みとなり上方修正した。
- 利益については、第1四半期に外注費の増加により営業損失270百万円を計上したため下方修正した。第2四半期には製造原価の低減に努め、収益は改善しているとのことである。

2013 年 8 月

2013 年 8 月 28 日、同社は、株式分割、単元株制度の採用、及び配当予想修正を発表した。

同社によれば、2013 年 12 月 31 日を基準日として、1 株につき 100 株の割合をもって分割するとのことであり、株式分割前の発行済株式総数 263,400 株に対して、株式分割後の発行済株式総数は 26,340,000 株となる。また同社株式の売買単位は 1 株から 100 株に変更される。

2014 年 6 月期の期末配当については、本株式分割に伴い 2013 年 8 月 7 日に発表した 1 株当たりの予想配当金 500 円を 5 円にするとのことである。

2013 年 7 月

2013 年 7 月 31 日、同社は通期業績予想の修正及び繰延税金資産の計上を発表した。

一部のソフトウェア開発案件について、当初見積を上回る経費が発生し不採算化したため、製造原価が受注額を上回る見込みとなったものについて、受注損失引当金 80 百万円を計上した。

また、繰延税金資産の計上による法人税額等の調整 187 百万円を行うことにより、当期純損失は、530 百万円から 349 百万円へと修正された。

2013 年 6 月期通期連結業績予想
売上高：5,870 百万円（前回予想 5,800 百万円）
営業損失：677 百万円（同 550 百万円）
経常損失：587 百万円（同 530 百万円）
当期純損失：349 百万円（同 530 百万円）

2013 年 2 月

2013 年 2 月 1 日、同社は 2013 年 6 月期第 2 四半期累計期間及び通期会社予想の修正を発表した。

2013 年 6 月期第 2 四半期累計期間会社予想
- 売上高：2,676百万円（前回予想2,680百万円）
- 営業利益：△834百万円（同△600百万円）
- 経常利益：△831百万円（同△600百万円）
- 四半期純利益：△834百万円（同△370百万円）

2013 年 6 月期通期会社予想
- 売上高：5,800百万円（前回予想5,500百万円）
- 営業利益：△550百万円（同200百万円）
- 経常利益：△530百万円（同220百万円）
- 当期純利益：△530百万円（同140百万円）

同社は第 2 四半期累計期間会社予想の修正について、以下のように述べている。
- クレジットカードのオンライン決済に係るシステム開発について、フロント業務からバックオフィス業務へと対応業務の幅を拡げた大規模な開発プロジェクトを受注し、開発を進めた
- 当該プロジェクトに関し、第1四半期において受注額を上回る経費が発生、不採算化し、製造原価が大きく増加。結果として営業損失を計上した
- 第2四半期累計期間において、当該開発プロジェクトによるシステムは稼働を開始したが、

その後一部に発生した不具合等の修正作業によって計画を超える経費が発生し、製造原価が大幅に増加。今回の業績予想の下方修正へと至った

また、通期会社予想も第2四半期累計期間の会社予想同様に修正を行った。ただし、売上高に関しては、同社の主要な事業領域であるクレジットカード業界において、システム更新やハードウェア置換え等の設備投資案件や電子決済手段の多様化に対応するシステム開発案件の引き合いが増加しているとして、前回予想を上方修正している。

2012年7月

2012年7月25日、同社は、2012年6月期通期会社予想の下方修正を発表した。

- 売上高：5,241百万円（前回予想5,300百万円）
- 営業利益：131百万円（同400百万円）
- 経常利益：154百万円（同410百万円）
- 当期純利益：270百万円（同393百万円）

同社は、主な下方修正要因としては下記3点を指摘している。

1）売上高がカードビジネスのフロント業務を始め59百万円未達の見込み
2）カードビジネスのフロント業務に係るシステム開発について、フロント業務からバックオフィス業務へとこれまでより対応業務の幅を広げた大規模プロジェクトについて当初見積を上回る経費が発生
3）開発案件の品質管理を向上させる取組みを行ったことにより製造原価が増加

2012年1月

2012年1月25日、同社は会社予想の修正及び繰延税金資産の計上について発表した。

2012年6月期第2四半期累計期間会社予想
- 売上高：2,528百万円（前回予想2,400百万円）
- 営業利益：29百万円（同10百万円）
- 経常利益：33百万円（同12百万円）
- 純利益：174百万円（同5百万円）

2012年6月期通期会社予想
- 売上高：5,300百万円（据え置き）
- 営業利益：400百万円（同上）
- 経常利益：410百万円（同上）
- 純利益：393百万円（前回予想220百万円）

同社は 2012 年 6 月期第 2 四半期累計期間の業績予想の上方修正要因として以下 2 点を挙げている。

1）親会社である大日本印刷株式会社（東証 1 部 7912）のグループ会社向けのシステム開発受託の受注を伸ばすことにより当初計画を上回る売上を計上したこと
2）カードビジネスのフロント業務とシステムソリューション業務のソフトウェア開発業務において効率的な業務遂行を進めた結果

加えて、同日開催の取締役会において 2012 年 6 月を精算結了予定として子会社 Intelligent Wave USA, Inc.の解散及び精算を決議。これによって、過年度に計上した当該子会社の株式評価損（497 百万円）の税務上の損金算入が明確となり、繰延税金資産を計上できると判断したため、2012 年 6 月期第 2 四半期累計期間において（173 百万円を繰延税金資産及び法人税等調整額として計上し）当期純利益が当初予想を大幅に上回る見込みとなったとのことである。

2011 年 8 月

2011 年 8 月 3 日、同社は 2011 年 6 月期通期業績予想の修正を発表した。

2011 年 6 月期通期業績予想の修正は以下のようになる。

- 売上高：4,762百万円（前回予想5,330百万円）
- 営業利益：321百万円（同230百万円）
- 経常利益：341百万円（同250百万円）
- 当期純利益：129百万円（同120百万円）

業績予想の修正理由について、同社は以下のようにコメントしている。

- 売上高の下方修正は、1）クレジットカード、証券などの各業界各社においてシステム投資案件の抑制、絞り込みを行う姿勢が強く、同社のソフトウェア開発売上もその影響を受けたこと、2）証券業務における大型案件の投資決定時期が延期となったため、関連するソフトウェア開発やパッケージ販売等の売上が見込みより減少した、などが理由
- 営業利益の上方修正は、1）ソフトウェア開発業務における効率的なプロジェクト管理・執行、2）ハードウェア販売における原価抑制、3）全社的な経費節減の取り組み、4）ソフトウェア臨時償却費77百万円を特別損失として処理するため、その分の減価償却費が減額されたこと、などが理由
- 当期純利益は、特別損失として新たにソフトウェア臨時償却費77百万円を計上するが、営業利益の上方修正がそれを上回ることによって、小幅に前回予想を上回る見込み
- ソフトウェア臨時償却費は、販売用ソフトウェアの販売計画と販売実績とを検討した結果、無形固定資産評価額を見直す必要があると判断したため、特別損失として計上

2011年2月

2011年2月21日、同社は韓国のSaltlux社とセマンテック分野における事業提携を2011年2月10日に締結したと発表した。同社によれば、Saltlux社は韓国の政府機関や各種民間企業をはじめ、欧米、アジアの各地域において400社を超える企業にセマンテック検索ソリューションを提供している。同社は、Salutlux社のソリューションを日本国内で販売するほか、同社の技術やノウハウとの組合せによる新製品・サービスの開発、販売を進める予定であるとしている。

2011年1月

2011年1月28日、同社は2011年6月期上期会社計画の上方修正を発表した。2011年6月期上期会社計画の修正内容は以下の通り。

- 売上高：2,070百万円（期初予想1,720百万円）
- 営業損失：61百万円（同330百万円の営業損失）
- 経常損失：61百万円（同330百万円の経常損失）
- 純損失：67百万円（同210百万円の四半期純損失）

同社は上方修正の理由として、1）複数のクレジットカード会社の設備更新に伴う新規受注を獲得し、ハードウェア販売による売上を計上したこと、2）カードビジネスのフロント業務に係るソフトウェア開発において効率的な業務遂行を進めたこと、を指摘している。

通期会社計画に関しては期初計画が据え置かれた。

2010年9月

2010年9月28日、同社は、同社のパートナー企業の株式会社DTS（東証9682）が「CWAT」を使用したSaaSサービス「EAGISCORP」を10月1日から発売することを発表した。

2010年9月17日、同社の子会社であるIntelligent Wave Korea Inc.と韓国の流通最大手Shinsegaeグループのシステムベンダーである Shinsegae I&C Co.,Ltdは、9月15日付で、同社が提供するクレジットカード不正検知システム「ACE Plus」の韓国市場への投入のために販売提携したことを発表した。

2010年9月9日、同社と大日本印刷株式会社は、マネーロンダリングなど、銀行口座における不正な取引を自動的に検知するシステム「ACE Plus for Bank」を開発し、2010年9月10日より販売すると発表した。「ACE Plus for Bank」については、同社がシステム構築を担当し、大日本印刷社が営業を担当して全国の地銀、信金、信組、ネット銀行等に販促する計

画で、今後 3 年間で約 10 億円の売上をめざすと同社はコメントしている。

2010 年 8 月

2010 年 8 月 30 日、同社はセリシスソリューションズ株式会社と戦略的パートナーを締結。DECIDE（プラットフォーム）をベースとして、ブローカー業務、トレーディング業務とリスク管理のソリューションを日本で展開していくと発表した。

2010 年 8 月 12 日、同社は中期経営計画を発表した。

2010 年 8 月 4 日、同社は 2010 年 6 月期通期業績予想の修正を発表した。

2010 年 4 月

2010 年 4 月 3 日、同社は大日本印刷社が 2010 年 2 月より実地している株式に対する公開買付けの終了を発表した。公開買付の詳細は以下の通り。

- 取得株式数: 133,306株
- 決済開始日: 2010年4月9日
- 異動後の総株主の議決権数に対する割合: 50.61%

大日本印刷株式会社が同社の親会社および主要株主である筆頭株主となる。なお、本公開買付の結果が同社の 2010 年 6 月期業績に与える影響はごくわずかである。

2010 年 3 月

2010 年 3 月 8 日、大和証券キャピタル・マーケッツ株式会社に同社の『市況情報配信システム』製品が導入されたことを発表した。

2010 年 2 月

2010 年 2 月 10 日、大日本印刷株式会社による同社株式に対する公開買付に賛同意見を表明したことを発表した。公開買付の詳細は以下の通り。

- 買付価格:　1株当たり26,100円（過去3ヵ月の終値の単純平均値に78.1%のプレミアムを付加）
- 株式数：上限および下限の設定はなし
- 買付期間：2010年2月10日～4月2日

トップ経営者

安達 一彦　会長および創業者。安達氏の IT 業界でのキャリアは、1967 年に株式会社日本ユニバック総合研究所（メインフレームメーカー・米国スペリーユニバックの日本法人）で始まった。1970 年から 1974 年までは日本シーディーシー株式会社（スーパーコンピューターメーカー・米国コントロールデータ社の日本法人）にてソフトウェア開発マネージャーおよびテクニカルサービス部門のゼネラルマネージャーを歴任。1974 年には日本マーク株式会社（ミニコンメーカー・プライムコンピュータ社の日本総代理店）を設立。1979 年日本タンデムコンピューターズ株式会社（初期の大型耐障害コンピューターメーカー・タンデムコンピュータ社の日本法人）の代表取締役社長に就任。1984 年にインテリジェント ウェイブ社を設立した。

山本 祥之　代表取締役社長。山本氏は 1985 年に同社に入社し、営業や製品部門など数々の責任者を歴任した。2005 年に社長に就任。

従業員

2014 年 6 月期の社員数は 279 名：連結 286 名

- 平均年齢：38.3歳
- 平均勤続年数：10.9年
- 平均年収：690万円
- 労働組合はなし

大株主

大株主（2014年6月30日現在）	所有株式数の割合（%）
大日本印刷株式会社	50.61%
安達　一彦	10.37%
インテリジェントウェイブ従業員持株会	1.77%
溝田　元一	1.14%
國府田　広明	0.86%
西野　秀樹	0.79%
株式会社三菱東京UFJ銀行	0.76%
小林　弘二	0.73%
中西　豊	0.51%
石井　三男	0.51%

出所：会社データよりSR社作成

（※自己株式を控除後の比率）

所有者別分布状況（2014年6月30日現在）	所有株式数の割合（%）
個人・その他	46.8%
金融機関・証券会社	1.7%
国内法人	51.3%
外国法人	0.2%
合計	100.0%

出所：会社データよりSR社作成

配当と株主優待

同社は年間配当を支払っており、安定配当の維持（配当性向とは対照的に）を重視している。配当は 2006 年 6 月期に 500 円へ増配（前期より倍増）し、その水準を 2014 年 6 月期も維持した。2014 年 1 月 1 日付けで 1 対 100 の株式分割を行ったため、2014 年 6 月期の 1 株当たり年間配当金は 5 円となった。

IR 活動

IR 情報のウェブサイトがあり、日本語および英語で情報を提供している（http://www.iwi.co.jp/ir/index.htm）。また、各四半期に決算説明会を開催している。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社インテリジェントウェイブ	104-0033 東京都中央区新川 1-21-2 茅場町タワー
代表電話番号	**上場市場**
03-6222-7111	JASDAQ スタンダード
設立年月日	**上場年月日**
1984 年 12 月 27 日	2001 年 6 月 15 日
HP	**決算月**
http://www.iwi.co.jp/	6 月
IR コンタクト	**IR ページ**
経営管理部　事業企画室	http://www.iwi.co.jp/ir/
IR メール	**IR 電話**
ir_info@iwi.co.jp	03-6222-7015

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
ケンコーコム株式会社
株式会社ザッパラス
コムシスホールディングス株式会社
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー･ディー･マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
株式会社パルス
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社モブキャスト
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787